الخصخصة

وآثارها الإقتصادية

الدكتورة
أمال السنوسي

BRAND



دار البداية ناشرون وموزعون

الخصخصة
وآثارها الاقتصادية

الدكتورة
آمال البوعيشي السنوسي

الطبعة الأولى
2015م – 1436هـ



دار البداية ناشرون وموزعون

المملكة الأردنية الهاشمية
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية (2014/8/3760)

338.925
السنوسي، آمال البوعيشي
الخصخصة وآثارها الاقتصادية/ آمال البوعيشي السنوسي، عمان، دار البداية ناشرون وموزعون، 2014
( ) ص.
ر.أ.: 2014/8/3760
الواصفات: /الاقتصاد// الإنتاج/



الطبعة الأولى

2015م /1436 هـ



دار البداية ناشرون وموزعون
عمان – وسط البلد – تلفاكس: 4640679 6 962+
ص.ب 184248 عمان 11118 الأردن
Info.daralbedayah@yahoo.com
خبراء الكتاب الأكاديمي

ISBN: 978-9957-82-338-2 (ردمك)

الإهـــــداء

إلى أبي الغالـي..

إلى أمي الحبيبـــة..

إلى زوجي قرة عينـــي..

إلى إخوتي وأخواتـــــي..

إلى أبنائي فلذات أكبـــادي..

إلى أساتذتي الكـــــــــــرام..

إلى كل من علمني حرفاً طوال سنين عمـــري..

أهدي ثمرة فكري، الذي نمى بفضلهـم وحسن رعايتهـم..

الفهرس

الموضوع	الصفحة

فهرس الجداول

ر.م	عنوان الجدول	الصفحة
6	تطور عدد العمالة للشركة العربية لصناعة الإسمنت قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 - 1998	190
7	تطور رأس المال للشركة الليبية لصناعة الإسمنت قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998	191
8	تطور الطاقات الإنتاجية للشركة الليبية لصناعة الإسمنت قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 - 1998	193
9	تطور إيرادات المبيعات للشركة الليبية لصناعة الإسمنت قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998	196
10	تطور عدد العمالة للشركة الليبية لصناعة الإسمنت قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 - 1998	198
11	تطور رأس المال للشركتين (العربية + الليبية) لصناعة الإسمنت قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998	199
12	تطور الطاقات الإنتاجية للشركتين قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 - 1998	201
13	تطور إيرادات المبيعات للشركتين قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 - 1998	202
14	تطور عدد العمالة للشركتين (العربية + الليبية) لصناعة الإسمنت قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 - 1998	204
15	تطور رأس مال الشركة العربية لصناعة الإسمنت خلال الفترة 1999 - 2008	206
16	تطور الطاقات الإنتاجية للشركة العربية لصناعة الإسمنت بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 - 2008	208
17	تطور إيرادات المبيعات للشركة العربية لصناعة الإسمنت بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 - 2008	210
18	تطور عدد العمالة للشركة العربية لصناعة الإسمنت بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 – 2008	212

ر.م	عنوان الجدول	الصفحة
19	مقارنة المؤشرات الاقتصادية للشركة العربية لصناعة الإسمنت قبل وبعد الخصخصة	214
20	تطور رأس مال الشركة الليبية لصناعة الإسمنت خلال الفترة 1999 - 2008	216
21	تطور الطاقات الإنتاجية للشركة الليبية لصناعة الإسمنت بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 - 2008	217
22	تطور إيرادات المبيعات للشركة الليبية لصناعة الإسمنت بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 - 2008	220
23	تطور عدد العمالة للشركة الليبية لصناعة الإسمنت بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 - 2008	222
24	مقارنة المؤشرات الاقتصادية للشركة الليبية لصناعة الإسمنت قبل وبعد الخصخصة	224
25	تطور رأس المال لشركات صناعة الإسمنت بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 - 2008	226
26	تطور الطاقات الإنتاجية للشركتين بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 - 2008	228
27	تطور إيرادات المبيعات للشركتين بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 – 2008	229
28	تطور عدد العمالة للشركتين (العربية + الليبية) لصناعة الإسمنت بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 - 2008	231
29	مقارنة المؤشرات الاقتصادية للشركتين	232
30	معايير تقييم أداء للشركة العربية لصناعة الإسمنت قبل وبعد الخصخصة	239
31	معايير تقييم أداء الشركة الليبية لصناعة الإسمنت قبل وبعد الخصخصة	248
32	معايير تقييم أداء للشركتين قبل وبعد الخصخصة	256

المقدمة

1) التمهيد:

منذ بداية عقد الثمانينات من القرن الماضي تقريباً واجه الاقتصاد الليبي صعوبات، إستجدت بسبب أزمات عالمية جابهت معظم الدول، وبصفة خاصة تلك الدول التي تعتمد بشكل كبير في دخلها القومي على الإيرادات المتحصلة من صادراتها النفطية، وتعتمد في نفس الوقت على الاستيراد من الخارج لتلبية نسبة عالية جدا من احتياجاتها من السلع الاستهلاكية والمواد الخام بمختلف أنواعها وأغراضها.

وعلى الرغم من أن شركات ومؤسسات القطاع العام بمختلف أنواعها ومجالات عملها، قد أُنشئت لتحقيق الكثير من الأهداف الاجتماعية والاقتصادية مثل خلق فرص عمل، وتكوين قاعدة صناعية، وبناء كوادر فنية، وتوفير السلع والخدمات بالأسعار المناسبة لمستوى الدخل، وخلق فوائض اقتصادية يمكن استثمارها...إلخ، وعلى الرغم من نجاح البعض منها في تحقيق بعض هذه الأهداف، إلا أنها جميعها تقريبا كان يعاني من تدني المستويات الفنية المصاحبة لعملية الإنتاج، مثل انخفاض الإنتاجية، وتدني مستوى الأداء، وذلك بسبب الاحتكار المطلق للسوق نتيجة لقوانين الحماية وسوء إدارة الكثير من تلك الشركات والمؤسسات.

وقد تضخم القطاع العام في ليبيا منذ بداية عقد الثمانينات وذلك بسبب سيطرة هذا القطاع العام على كل مناشط الحياة الاقتصادية والاجتماعية، فالقطاع العام هو الذي يُشغّل/يوظف الجزء الأكبر من القوى العاملة، وهكذا فقد أصبحت الأجور والمرتبات (الباب الأول) من الموازنة العامة للدولة عبئاً ثقيلاً وسيفاً مسلطاً على الاقتصاد الوطني، ومما زاد الطين بله هو تدني الأداء الاقتصادي

لغالبية المؤسسات والشركات العاملة، وكانت نتائج أعمالها السنوية بالسالب مما استوجب دعم الخزانة العامة لها، وإستفحل الأمر وأصبح أكثر حدة عندما تقلصت أسعار وعوائد النفط وأصبحت لا تسد قيمة الواردات.

وتناقصت الاحتياطات من النقد الأجنبي لدى المصرف المركزي إلى أرقام قياسية (إلى أقل من شهر ونصف لسد احتياجات البلاد الاستيرادية)[1]، ونتيجة لهذه المصاعب فقد فرضت سياسة الموازنات الاستيرادية عام 1982 على كافة السلع الاستهلاكية ومختلف المستلزمات والمدخلات الإنتاجية، **والسماح بشكل رسمي بالتجارة غير المنظمة**، والتي كان من أبرز مظاهرها سداد قيمة الواردات عن طريق تحصيل قيمة الصادرات (بالنسبة للقطاع الأهلي/الخاص) خارج دائرة المصارف.

كل تلك العوامل استوجبت حسن التدبير والتصرف وضرورة التخفيف من أعباء القطاع العام والتخلص تدريجيا من تبعات احتكار السوق من قبل القطاع العام، ولهذا وضعت استراتيجيات واتبعت سياسات محددة هدفها العودة إلى نظام السوق، وفي عام 1987 عقد أول مؤتمر علمي في مدينة مصراتة لدراسة ومناقشة سياسات جديدة هدفها التخفيف من أعباء القطاع العام.

وتمت الموافقة على (عمليات الخصخصة) (توسيع قاعدة الملكية) **عن طريق بيع المنشآت الإنتاجية العامة على العاملين (المنتجين) في تلك المؤسسات**، وكانت تلك السنة 1987 هي السنة الأولى (البداية) الفعلية للخصخصة.

وهكذا تقرر إجراء إعادة هيكلة الاقتصاد الليبي، وصدرت مجموعة من القوانين والقرارات منها:

---

[1] اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة والاستثمار، السياسات التجارية المعتمدة، شهر هانيبال 2006، ص1-2.

أ. القانون رقم (9) لسنة 1992 بشأن مزاولة الأنشطة الاقتصادية.
ب. القانون رقم (300) لسنة 1993 بشأن لائحة تمليك المصانع والوحدات الإنتاجية.
ج. القانون رقم (5) لسنة 1997 بشأن تشجيع الاستثمار الأجنبي.
د. القرار رقم (20) لسنة 1999 لإنشاء الهيئة العامة للمناطق الحرة.
ه. قرار رقم (198) لسنة 2001 بشأن إنشاء الهيئة العامة للتمليك.
و. وفي عام 2004 أنشئ صندوق دعم الصناعات الوطنية.
ز. صدر القانون (171) لسنة 2005 بحظر أنشطة التجارة والاستثمار على الوحدات الحكومية العامة التي تمول من الخزانة العامة جزئياً أو كلياً.

وفي هذا السرد يلاحظ أن نمط إدارة الاقتصاد الليبي قد تغير من اقتصاد السوق قبل عام 1969 إلى اقتصاد اشتراكي يعتمد على التخطيط القومي الشامل اقتصادية واجتماعيا وثقافيا تمتلك فيه الدولة (القطاع العام) الموارد الاقتصادية من استثمار وإنتاج وتوزيع السلع والخدمات. وبعد فشل تلك التجربة تمت إعادة هيكلة الاقتصاد الليبي على أسس تعتمد على أنشطة القطاع الخاص.

ومن هذه النبذة التاريخية جاءت فكرة هذه الدراسة.

2) المشكلة البحثية:

سيطر القطاع العام على جميع القطاعات والأنشطة الاقتصادية (الإنتاجية/ الخدمية/ التوزيعية/الرأسمالية) بصورة كاملة مع توفير التمويل والحماية اللازمة، وتضاءلت بل أبعدت مشاركة القطاع الخاص لسنوات طويلة بدأت عام 1977.

وبما أن الاقتصاد الليبي يتصف بضعف هيكله الإنتاجي واعتماده على مصدر واحد للدخل (تصدير النفط)، وانفتاحه على العالم الخارجي اقتصاديا

وتكنولوجياً، وسوء استغلال الموارد الاقتصادية (الطبيعية، والبشرية، والرأسمالية) إضافة إلى نقص الكوادر الإدارية والتنظيمية والتنسيقية، وهكذا إنخفضت الإنتاجية وارتفعت تكاليف الإنتاج، وازدادت الأعباء المالية (نقص العوائد النفطية من جهة وعجز في الموازنة العامة).

المشكلة التي تطرحها هذه الدراسة تتمثل في تحديد كفاءة الأداء الاقتصادي لتلك المشروعات العامة التي تمت إعادة هيكلتها (خصخصتها) من خلال استخدام معايير الكفاءة الاقتصادية، بهدف تحديد التحسن النسبي الذي طرأ على كفاءة الأداء بعد عمليات الخصخصة، وهل تحققت زيادة في كفاءة الأداء فعلاً بعد عمليات الخصخصة؟.

3) فرضيات الدراسة:

وضعت هذه الدراسة مجموعة من الفرضيات التي سيتم اختبارها والتحقق من مدى صحتها وهي:

أ. السياسات التي أتبعت في إدارة وتشغيل المشروعات الإنتاجية والخدمية القائمة بمساهمة الحكومة (القطاع العام) قد فشلت في تحقيق مستوى من الكفاءة الاقتصادية وفي تحقيق أهدافها التنموية وتنويع مصادر الدخل من جهة ثانية.

ب. إن الخصخصة (توسيع قاعدة الملكية) التي تعتمد توزيع الملكية والتنازل عن الإدارة للقطاع الخاص هي الحل الأمثل للرفع من كفاءة الأداء الاقتصادي للمشروعات الإنتاجية والخدمية في ظل برنامج إعادة هيكلة الاقتصاد الليبي وزيادة الإنتاجية والمساهمة في رفع الإيرادات.

ج. إن وجود معوقات واختناقات سياسية واقتصادية واجتماعية وقانونية أثرت سلباً على عمليات الخصخصة.

4) هدف الدراسة:

يتمثل هدف الدراسة في تحديد الآثار الاقتصادية للخصخصة بعد التحول إلى القطاع الخاص في الملكية أولاً ثم في الملكية والإدارة والتشغيل ثانياً، فيما يخص شركات صناعة الإسمنت وإجراء دراسة مقارنة.

5) المنهجية:

إتبعت الباحثة المنهج التاريخي، الوصفي، والتحليلي، باستخدام أدوات التحليل الكمي لموضوع الدراسة المتعلق بالخصخصة وأدواتها وآثارها الاقتصادية، واستعراض لبعض تجارب الخصخصة في دول العالم، وذلك بالاعتماد على البيانات التاريخية في إعداد واستخراج بعض المؤشرات، التي تعكس التطورات والتغيرات التي حدثت على الوحدات الاقتصادية التي تمت خصخصتها في ليبيا خلال فترة الدراسة، والتي من خلالها يمكن الحكم على مدى كفاءة الأداء لهذه الوحدات.

6) نطاق وحدود الدراسة:

6- 1- الحدود الزمنية:

جمعت البيانات والإحصاءات من إدارات شركات الاسمنت نفسها، ووضعت في جداول تغطي الفترة الزمنية موضوع الدراسة، والتي تمتد من عام 1987 حيث كانت البداية الأولى لعمليات توسيع قاعدة الملكية إلى عام 2008، وهي آخر سنة أمكن الحصول فيها على البيانات والمعلومات من مصدرها (المنبع).

وبالنظر لطول هذه الفترة الزمنية فقد قسمت إلى فترتين رئيسيتين:

- الفترة الرئيسية الأولى وتمتد من 1987 حتى عام 1998 (12 سنة).
- والفترة الرئيسية الثانية تمتد من 1999 وحتى عام 2008 (10 سنوات).

وقد قسمت كل فترة رئيسية بدورها إلى فترتين جزئيتين بهدف إجراء عمليات المقارنة بين كل فترة وأخرى.

وهكذا فإن الفترة الأولى قبل الخصخصة 1987– 1998 قسمت إلى فترتين جزئيتين كل منها تغطي فترة 6 سنوات:

أ. الفترة 1987 – 1992 وهي الفترة الأولى قبل الخصخصة الحقيقية.
ب. الفترة 1993– 1998 وهي الفترة الثانية قبل الخصخصة الحقيقية.

أما الفترة الثانية فهي فترة الخصخصة الحقيقية، والتي تمتد من 1999– 2008 فهي الأخرى قسمت إلى فترتين جزئيتين:

أ. الفترة 1999– 2003 وهي فترة التحضير والإعداد لعمليات الخصخصة الحقيقية.
ب. الفترة 2004 – 2008 وهي فترة التنفيذ الفعلي.

6– 2– الحدود المكانية (مجال الدراسة):

ينحصر مجال الدراسة في المشروعات الإنتاجية لصناعة الإسمنت التي تمت خصخصتها في ليبيا.

7) دروس مستفادة من تجارب بعض الدول:

تمثل الدراسات السابقة إطاراً معرفياً رئيسياً ورافداً أساسياً من الروافد التي توجه العمل العلمي وتقدم له خبرات وتجارب الباحثين السابقين، ليتعرف الباحث على خطأهم ومشكلاتهم المنهجية والنظرية وأساليبهم في التعامل معها وحلها، حيث أنها تشكل إطاراً معرفياً ومنهجاً إثرائياً لأي دراسة علمية، الأمر الذي يجعل منها أساساً لابد من توافره والإفادة منه ليكتمل للعمل العلمي قوامه الذي يؤخذ

منه ما يساهم به في إنماء تصوراته ومداخله ويعدل أساليبه وطرقه ويجنب مسلكه التكرار ويحقق لتحليلاته العمق والرؤية المتكاملة الشاملة.

لذا فإن الوقوف على الدراسات السابقة ليس ضرباً من الرفاهية أو سعياً إلى تضخيم أحجام الأعمال بقدر ما هو مطلب منهجي في الأساس يشحذ ذهن الباحث ويبلور رؤاه ويحدد خطاه نحو البحث العلمي الجاد والمتميز.

ولقد خصصت الباحثة فصلاً كاملاً نوقشت فيه تجارب بعض الدول العربية المتشابهة مؤشراتها اقتصادياً ومتقاربة جغرافياً (مصر، تونس، السعودية، الجزائر) إضافة إلى تجارب بعض الدول النامية الأجنبية التي يوصي البنك الدولي باتخاذها كنموذج للاهتداء بها في تنفيذ عمليات وبرامج الخصخصة (ماليزيا، المكسيك).

وقسمت هذه الدراسة إلى أربعة فصول، اختص الفصل الأول بالمفاهيم الأساسية للخصخصة (دوافعها، أهدافها، أساليبها) في المبحث الأول. بينما اهتم المبحث الثاني بالدروس المستفادة من تجارب بعض الدول العربية والأجنبية المختارة والتي شكلت إطار معرفي لإعداد وتنفيذ برامج الخصخصة.

وخصص الفصل الثاني لمعايير كفاءة الأداء وعلاقتها بالخصخصة، حيث اهتم المبحث الأول بمعايير تقييم الأداء الاقتصادي (معايير كلية، والمعايير الجزئية) كما تم التطرق إلى معايير التقييم المالي التي يعتمدها البنك الدولي بينما خصص المبحث الثاني لشرح العلاقة بين الخصخصة وكفاءة الأداء.

أما الفصل الثالث فقد خصص لسياسات الخصخصة وصناعة الإسمنت في ليبيا، حيث اهتم المبحث الأول بصناعة الإسمنت بينما خصص المبحث الثاني لسياسات الخصخصة.

وجاء الفصل الرابع والأخير لمناقشة الجانب العملي للدراسة والخاص بتقييم أثر برامج الخصخصة على كفاءة الأداء لشركات صناعة الإسمنت في ليبيا (الشركة العربية، والشركة الليبية)، لتطور المؤشرات الاقتصادية لشركات صناعة الإسمنت قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998.

أما المبحث الثاني فقد ركز على تطور المؤشرات الاقتصادية لشركات صناعة الإسمنت بعد الخصخصة خلال الفترة 1999–2008 وتتمثل المؤشرات الاقتصادية الآتية:

1. تطور راس المال.
2. الطاقات الإنتاجية (التصميمية، المستهدفة، الفعلية).
3. إيرادات المبيعات (الكمية وأسعار البيع).
4. تطور أعداد القوى العاملة.

وخصص المبحث الثالث والأخير بمقارنة وتحليل المعايير المستخدمة في تقييم أداء شركات صناعة الإسمنت قبل وبعد الخصخصة.

والله ولي التوفيق،،،،،

الخصخصة والإصلاح الاقتصادي

الخصخصة والإصلاح الاقتصادي

بعد الحرب العالمية الثانية، أصبح الدور الاقتصادي للدولة في غاية الأهمية، وذلك في جميع بلدان العالم على اختلاف أنظمتها الاقتصادية والاجتماعية، وتفاوت درجات تطورها، وفي بلدان العالم العربي – خصوصا بعد نيل استقلالها – وسعت الدول العربية دائرة نفوذها وصلاحيتها، وقد تضافرت عوامل عدة في تعزيز دورها، ومن هذه العوامل حرص النخبة السياسية التي وصلت إلى السلطة بعد الاستقلال على توسيع قاعدتها الاجتماعية، وعلى تدعيم الاستقلال السياسي لبناء قاعدة اقتصادية قوية، حيث إن جميع البلدان العربية – شأنها شأن بلدان نامية أخرى في أمريكا اللاتينية وآسيا، – كانت على اقتناع راسخ في الخمسينات من القرن الماضي – أي مع نهاية المرحلة الاستعمارية – بأن الدولة هي المعنية بقيادة عملية التنمية الاقتصادية وتنسيقها وتعبئة الموارد ورأس المال البشري.

ولكن عقد السبعينات من القرن الماضي أخذ يشهد بداية تحول تجسد في الثمانينات في حركة ناشطة عالمياً للعودة إلى الليبرالية بمفهومها الأصلي التقليدي، المرتكز على مبدأ الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، وإطلاق قوى السوق الحر، لتعمل بحركة كاملة على جميع المستويات، ويلاحظ أن الخصخصة قد ظهرت إلى الوجود في خضم حركة التحول هذه لتدعوا الدولة إلى التخلي – على وجه التحديد – عن الأداة الرئيسية التي استخدمتها في تدخلها في النشاط الاقتصادي، ويقصد بها القطاع العام، ليأخذ القطاع الخاص مكانه.

وحيث إن العديد من دول العالم واجهت صعوبات اقتصادية حقيقية نتيجة للركود الاقتصادي العالمي الذي ساد خلال الثمانينات من القرن الماضي، في أوائل عقد التسعينات، ونتيجة لاستمرار ارتفاع مصروفات القطاع العام، فقد أدى هذا الأمر إلى بروز ظاهرة العجز في الموازنات المالية وتدني حجم الفائض في الموازنات

العامة في العديد من هذه الدول، وتراكم الديون الخارجية لمجموعة كبيرة من الدول النامية.

من هنا برزت أهمية الخصخصة كأحد الحلول المطروحة من قبل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في هذه العملية، لعلاج أوجه الخلل في الهياكل الاقتصادية، وللارتقاء بمستويات الكفاءة والأداء، وواقع الأمر أن فكرة الخصخصة ليست بالأمر المستحدث في المجال الاقتصادي، حيث أنها أتبعت في كثير من دول العالم على اختلاف مستوى تقدمها الاقتصادي وتفاوت النظم المتبعة لديها، ومما لا شك فيه أن الدوافع وراء تبني هذه العملية قد اختلفت من دولة إلى أخرى، ومن البديهي أن تختلف طرق وأساليب الخصخصة في كل دولة من واقع قدرات الاقتصاد المحلي، غير انه لا يوجد خلاف في أن عملية الخصخصة ليست بالأمر اليسير، ولا يمكن إنجازها في عجالة، مهما بلغ مستوى التقدم الاقتصادي أو التطور الإداري، وقد تزامنت الدعوى للخصخصة مع اضمحلال الدول الاشتراكية بانهيار الاتحاد السوفييتي سابقاً، وتدهور اقتصادات دول العالم الثالث، واستفحال أزماتها الاقتصادية والاجتماعية، وقد أدى هذا إلى تبني الدول الغربية لهذه الدعوة، ولهذا فإن أهدافها لا تتوافق بالضرورة مع أهداف وظروف الدول النامية، حيث يلعب القطاع العام دوراً مهماً في بناء اقتصاداتها، الأمر الذي يتطلب الدراسة المتأنية لبرامج الخصخصة والتحقق من كفاءتها وملاءمتها للاقتصادات النامية.

تعتبر عملية الخصخصة عملية معقدة ذات أبعاد وآثار سياسية، واقتصادية، واجتماعية، وقانونية، لهذا يؤكد الخبراء أهمية أخذ الظروف والعوامل المحلية الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والقانونية بعين الاعتبار عند رسم إستراتيجيات الخصخصة وتنفيذها، حيث أن هناك شبه اقتناع عالمي بأن تجارب الخصخصة لا يمكن نقلها بحذافيرها من دولة إلى أخرى.

قسم هذا الفصل إلى مبحثين، خصص الأول لتوضيح مفهوم الخصخصة (الأساليب والأهداف)، أما المبحث الثاني فقد خصص للدروس المستفادة من تجارب بعض الدول العربية والأجنبية في مجال الخصخصة.

المبحث الأول

الخصخصة المفاهيم الأساسية والأهداف والأساليب

أولاً: تطور نشأة الخصخصة:

1) نشأة الخصخصة في الفكر الاقتصادي الليبرالي "المدرسة الكلاسيكية":

لقد جاءت أفكار الاقتصادي "آدم سميث" ومبادئه في كتابة الشهير "ثروة الأمم" والذي نشر عام 1776 ميلادية بالاعتماد على قوى السوق والمبادرات الفردية، من أجل زيادة التخصص وتقسيم العمل وبالتالي تحقيق الكفاءة الاقتصادية، سواء على المستوى الجزئي أو الكلي، وهي أفكار تشكل جوانب هامة ترتبط بصورة مباشرة بسياسة الخصخصة[1].

2) نشأة الخصخصة في القرن العشرين:

لقد بدأت فكرة الخصخصة خلال القرن العشرين في كتابات عالم الإدارة الأمريكي "بيتر دراكز" في عام 1968[2]، ثم طبقت في المملكة المتحدة (بريطانيا) على يد رئيسة الوزراء مارجريت تاتشر عام 1979، وخلال النصف الأول من الثمانينات وضعت برنامجاً متكاملاً وشاملاً للتحول نحو القطاع الخاص، كان هدفه محدد في

---

(1) علي صبحي خليل، دور الدولة الاقتصادي مع التركيز على اتجاهات الخصخصة في كل من مصر وتونس، رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد غير منشورة، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، سنة 1996م، ص 59.

(2) د. أحمد صقر عاشور، التحول إلى القطاع الخاص: تجارب عربية في خصخصة المشروعات العامة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، سنة 1996، ص 3.

نطاق زيادة العائد، وتخفيض الإقراض إلى الشركات العامة ثم اتسعت أهداف البرنامج للتخلص من معظم الأنشطة بما فيها الخدمات[3].

وشرع الاقتصاديون والسياسيون في الولايات المتحدة الأمريكية في محاكاة النموذج البريطاني والذي يعد رائد تجارب الخصخصة على المستوى العالمي[4]، ثم انتشرت فكرة الخصخصة في الدول المتقدمة والنامية والدول التي كانت تنتهج المذهب الاشتراكي أي انتشارها في جميع أنحاء الأرض، وعلى حد سواء كأحد أكثر المستجدات في التاريخ الحديث للسياسة الاقتصادية، ويتسع تطبيقها عاماً بعد عام حتى أصبحت أهم موضوعات الساعة دولياً.

وقد أدت تلك السياسات إلى نشوء آمال كبرى ومطالب لتحويل الملكية العامة إلى القطاع الخاص (الخصخصة)، وهو تطبيق يتمثل في تفويض مهام عامة إلى منظمات خاصة[5].

وقد خضعت الدول العربية شأنها شأن الدول النامية لاتفاقيات مع منظمات التمويل الدولية، والتزمت ببرامج (الإصلاح الهيكلي) المعدة من قبل هذه المؤسسات الدولية، واعتبرت نموذجاً صالحاً في رأيها (لكل زمان ومكان)، والمحور الرئيسي في برامج التعديل/الإصلاح الهيكلي هو نقل الملكية من العام إلى الخاص وهو ما اصطلح على تسميته (بالخصخصة)[6].

---

(3) The Bardays Group, (Privatisation world wide, London 1991, p2.

(4) د. أحمد صقر، مرجع سبق ذكره، ص3.

(5) د. جون دوناهيو، قرار التحول إلى القطاع الخاص غاdاات عامة ووسائل خاصة: ترجمة: محمد مصطفى غنيم، الجمعية العربية للنشر المعرفة والثقافة العالمية، القاهرة، سنة 1991م، ص11.

(6) د. محمد رياض الأبرشي ود. نبيل مرزوق: الخصخصة آفاقها وأبعادها، حوارات لقرن جديد، دار الفكر، دمشق، سنة 1991م، ص85.

ثانياً: مفهوم الخصخصة:

ظهر اتجاه داخل المدرسة النيوكلاسيكية يدعو إلى تصفية ملكية الدولة للشركات العامة باعتبارها أحد الحلول للخروج من أزمة الكساد التضخمي[7].

والمفهوم الشائع للخصخصة هو نقل أو بيع بعض ممتلكات الدولة أو الأنشطة أو الخدمات الحكومية للقطاع الخاص، ولكنه من المؤكد أن هذا التعريف يحول دون إدراك عوامل نجاحه، إذ أن الخصخصة لها أوجه سياسية (إيديولوجية) واجتماعية واقتصادية باختلاف الوجه الذي ينظر إليه، كما أن تنفيذ عمليات الخصخصة تتم بطرق وأساليب مختلفة، فعمليات النقل قد تكون جزئية، أو قد تكون لفترة زمنية محددة، فضلاً على أن هذه العمليات تستهدف أغراضاً عديدة، وعليه تتفاوت التعريفات باختلاف الغرض المستهدف من الخصخصة، ونظراً لاختلاف الأوجه والأساليب والأغراض تعددت تعريفات الخصخصة علماً وأن تجربة الخصخصة تعد حديثة في المجتمعات المعاصرة، ولقد بدأ هذا واضحاً عندما شرعت الباحثة بوضع تعريف لعملية الخصخصة ومضمونها، إذ وجدت أمامها عدداً كبيراً من التعريفات، مما توجب ضرورة الاتفاق على مفهوم واضح للخصخصة لمناقشة هذا الموضوع بشكل محدد في هذه الدراسة.

فيرى البعض أن الخصخصة: تعني التحول إلى الملكية الخاصة عن طريق بيع المشروعات بكاملها إلى القطاع الخاص[8].

بينما يرى البعض الآخر: أن الخصخصة هي مجموعة من السياسات المتكاملة التي تستهدف الاعتماد الأكبر على آليات السوق ومبادرات القطاع الخاص والمنافسة من أجل تحقيق أهداف التنمية والعدالة الاجتماعية[9].

---

(7) د. محمود صبح، الخصخصة لمواجهة متطلبات البقاء وتحديداً لنمو: القاهرة 1995م، ص 13.

(8) د. سعيد إسماعيل علي، التعليم والخصخصة كتاب الأهرام الاقتصادي عدد 105، القاهرة سنة 1996م، ص16.

(9) د. صديق عفيفي، التخصصية وإصلاح الاقتصاد المصري، مركز الدراسات السياسية بالأهرام، كراسات إستراتيجية، سبتمبر 1991م، ص 5.

ويذهب **ويلسون وكلاجي**(10) بتعريفهما للخصخصة أنها تعني "تقديم سوق أكبر يتسم بدرجة أعلى من الرشادة والمنافسة في مجال الأنشطة الاقتصادية".

وعرفها **شبيب عماري**(11) عام 1998م على أنها: "نقل ملكية بعض أو كل مؤسسات القطاع العام التي تقوم بإنتاج وبيع سلع أو خدمات للقطاع الخاص وتحويلها إلى شركات تدار على أسس تجارية".

في حين ذهب **نيقولاس أرديتو مارليتا**(12): إلى القول: "أن الخصخصة عبارة عن التعاقد أو بيع خدمات أو مؤسسات تسيطر عليها أو تتملكها الدولة إلى أطراف من القطاع الخاص".

بينما يذهب سامي عفيفي(13) إلى القول "أن الخصخصة ليست فلسفة وإنما هي سياسة يتم بها نقل الملكية العامة إلى القطاع الخاص في إطار فترة زمنية يتم تحديدها في ضوء الظروف والمعطيات التي تحيط بالاقتصاد القومي، وتعتبر أحد المكونات الرئيسية لنظام اقتصاد السوق الحديث".

ويتفق Brom مع Aktan في أن هناك اعتقاداً خاطئاً عن الخصخصة، وهو ما يعني نقل ملكية المشروعات إلى أيدي القطاع الخاص وأن المهم أن ندرك أن الانتقال يكون لإدارة المنشأة، ويضيف أن الخصخصة وسيلة وليست غاية أو هدف، وأن الهدف العام للخصخصة هو خلق بنيان اقتصادي تتسم المشروعات فيه بالكفاءة

---

(10) أماني قنديل، القطاع والسياسات العامة في مصر، مركز البحوث السياسية، القاهرة، 1989م، ص12.

(11) عماري شبيب، تخصيص منشآت الدولة الإنتاجية: مجلة البنوك في الأردن، عدد 3، آذار (مارس) سنة 1998م، ص 5.

(12) شيف هـ. هانكي: تحويل الملكية العامة إلى القطاع الخاص: والتنمية الاقتصادية: ترجمة محمد مصطفى غنيم، دار الشروق، الطبعة الأولى، القاهرة، سنة 1990م، ص 9.

(13) د. سامي عفيفي حاتم: الخبرة الدولية في الخصخصة: الطبعة الأولى، القاهرة، سنة 1994 ص 213.

وتنتج سلعا ذات جودة مرتفعة وخدمات عند مستوى سعري حقيقي أقل، وأن المستفيدين من الخصخصة الناجحة هم الأفراد في المجتمع[14].

اما Jiyad[15] فيشير إلى أن هناك مفاهيم كثيرة قد ظهرت حول الخصخصة مثل:

أ. نقل الملكية والتحكم من القطاع العام إلى القطاع الخاص، ما يعني بيع الأصول.

ب. نقل الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص.

ج. نقل أنشطة القطاع العام إلى القطاع الخاص

د. بيع الأصول المملوكة للدولة إلى القطاع الخاص.

ه. سياسة جديدة تعمل على إعادة التوازن بين القطاعين العام والخاص.

و. تقسيم جديد للعمل بين القطاعين العام والخاص.

ويعرف **البنك الدولي**[16] الخصخصة "أنها عملية تقوم بها الحكومة من أجل تقليص دورها في تملك أو إدارة المؤسسات، بهدف اشراك أو إيجاد دور أكبر للأفراد أو الشركات في تنمية الاقتصاد الوطني".

وتعرف **غرفة تجارة وصناعة الكويت**[17] الخصخصة بأنها: "تحويل ملكية أو إدارة المشاريع الاقتصادية كلياً أو جزئياً من القطاع العام إلى القطاع الخاص وذلك بهدف رفع مستوى كفاءة هذه المشاريع وترشيد توظيف الموارد الاقتصادية وزيادة المساهمة الشعبية في ملكية المؤسسات الإنتاجية وفي العملية التنموية"، ويعتبر هذا التعريف أقرب التعريفات إلى تعريف البنك الدولي.

---

(14) د. سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص 213.

(15) Arab Countries, the Third Nordic Conference on Middle Eastern studies eghnic encounter and culture change, joeusu, Finland, 19-22, June 1995.

(16) البنك الدولي، تقرير التنمية في العالم، سنة 1988م، ص 206.

(17) مجلس الأمة الكويتي، تقرير لجنة الشؤون المالية والاقتصادية، فبراير 1995م، ص 18- 19.

ثالثاً: علاقة الخصخصة بالإصلاح الاقتصادي:

يعرف الإصلاح الاقتصادي بأنه "عملية منظمة للتغيير في الاقتصاد بهدف خفض أو إزالة الاختلافات المحلية أو الخارجية من خلال مجموعة متنوعة من التغيرات في السياسة العامة كأساس لتحقيق نمو قابل لاستمرار"[18].

وهذا التعريف يحدد ماهية عامة للإصلاح الاقتصادي أيا كان الاتجاه الذي يأخذه هذا الإصلاح، لكن هذا التعريف لا يجب أن يهز الحقيقة المؤكدة من أن المواجهة العالمية الراهنة للإصلاح الاقتصادي منذ بداية الثمانينات وحتى الآن، ترتكز بالأساس حول تفعيل آليات السوق، وتقليص دور الدولة، وبيع القطاع العام للقطاع الخاص (الخصخصة)، كما ارتكزت أيضا على تحرير العلاقات الاقتصادية الداخلية والخارجية للدولة، من هنا يظهر الترابط الوثيق بين الإصلاح الاقتصادي والخصخصة.

ومن ذلك يستنتج أن الخصخصة جزء من برنامج إصلاح اقتصادي شامل ومكمل له، ولا بد من اكتمال عناصر الإصلاح الاقتصادي وتوفير البيئة المنافسة لنجاح الخصخصة والتي تتمثل في ما يلي[19]:

1) الاستقرار السياسي والأمني:

وذلك من خلال تحقيق استقرار نظام الحكم ومؤسساته الدستورية، فقد تبين أن رأس المال يفضل دولة المؤسسات المستقرة على غيرها نظراً لحاجته الماسة لمعرفة عملية صناعة القرار بشكل منتظم وثابت، لارتباط ذلك بوجود سياسة

(18) د. عبد العزيز بن حبتور، إدارة عمليات الخصخصة وآثارها في اقتصاديات الوطن العربي، دار الصفا للنشر والتوزيع، عمان، سنة 12997، ص 8- 7.

(19) مجلس الأمة الكويتي، مرجع سبق ذكره، ص 20 –21.

اقتصادية واضحة المعالم، ثابتة الأركان، إضافة لتوفير رؤية مستقلة تخطط لاستثمار رؤوس الأموال تخطيطاً جيداً.

2) رفع كفاءة الأجهزة الحكومية:

إن للبيروقراطية والإجراءات الإدارية المعقدة والتشابك في الاختصاصات وتضارب السلطات دورا رئيسيا لإعاقة تحقيق الخطط التنموية في كثير من البلدان، كما أنها أحد أهم الأسباب الطاردة للاستثمارات الباحثة عن الفرص، مما يتطلب ضرورة رفع كفاءة الأجهزة الحكومية وتقليل الجهات الرقابية لتتواكب مع متطلبات الإصلاح الاقتصادي.

3) توقيت الخصخصة:

من الأهمية الإشارة إلى ضرورة اختيار التوقيت المناسب لأوضاع الدولة والسوق لنجاح الخصخصة.

فقد ذكر النيوزلنديون[20] أنه من الخطأ أن تبدأ الدولة توقيت برامج الخصخصة عندما تشعر أنه لابد منها، ففي هذا التوقيت تكون فرص النجاح قد تقلصت وتكون الأمور قد تجاوزت مداها وقد لا يتحقق النجاح بالمستوى المطلوب والمخطط له.

إن التوقيت المناسب الذي يكفل نجاح برامج الخصخصة هو البدء المبكر الذي يتيح قدراً كافيا من التدرج ضمن خطة عامة للإصلاح الاقتصادي.

(20) مجلس الأمة الكويتي، مرجع سبق ذكره، ص22.

رابعاً: مجالات الخصخصة:

لقد توسعت الدول في مجالات الخصخصة بدرجة غطت جميع المجالات، ولم تستثنى منها سوى مجالات السيادة والدفاع والأمن والقضاء وأجهزة رسم السياسات العامة وصياغة القوانين وأجهزة الرقابة والتنظيم وضبط الأسعار، كما أنه من **الضروري التأكيد على أن عملية الخصخصة ليست عبارة عن برامج جاهزة ومضمونة النجاح يتم نقلها من دولة لأخرى، بل هي برامج تعكس خصوصية كل دولة، وتعد لها الدراسات العميقة التفصيلية لتتناسب مع الظروف المحلية.**

1) أنواع الخصخصة:

للخصخصة عدة صيغ معمول بها عالمياً أدناها استقلال مؤسسات الدولة على شكل هيئة أو مؤسسة من قبل مجلس إدارة، وأعلاها التخصيص الكامل حيث يتولى القطاع الخاص جميع العمليات الرأسمالية والتشغيلية والتحصيل من المستهلك وطبيعة المشروع والمعطيات السياسية والاجتماعية والاقتصادية للمجتمع، ويمكن إيجاز أنواع الخصخصة في الآتي:

- **القطاع العام:**

هو القطاع الذي يخضع للسيطرة الكاملة للدولة[21]، وفي هذه الحالة يتم النظر إلى الدولة كوحدة اقتصادية مناظرة لأنشطة القطاع الخاص غير أن هذه الأنشطة تشكل جزء لا يتجزأ من الخطط أو البرامج الاقتصادية للدولة.

ويعرف القطاع العام أيضاً بالملكية العامة وتعني سيطرة الدولة على النشاط الاقتصادي أو امتلاك الدولة للمشروعات العامة، أي أنه في ظل الملكية

(21) الدولة عبارة عن عدة نظم قمعية (الجيش والشرطة) وإدارية واقتصادية تعمل على بقعة من الأرض، أو أن الدولة هي الحكومة والقطاع العام – راجع في ذلك د. علي الدين هلال وآخرون: مركز البحوث والدراسات السياسية، تحليل السياسة العامة: قضايا نظرية ومنهجية، مكتبة النهضة، القاهرة، سنة 1988م، ص33.

العامة تسيطر الحكومة على الموارد الرأسمالية حيث ترتبط ملكية الدولة بظاهرتين لها دلالة واضحة في الاقتصاد العام والإنفاق العام والإيرادات العامة وهما[22]:

أ. **ظاهرة تملك الدولة لما في باطن الأرض من ثروات ومعادن بمختلف أشكالها** (نفط، ذهب، معادن أخرى....إلخ)، حيث يترتب على ملكية الدولة أيلولة عائد الثروة للحكومة كدخل عام.

من ذلك يستنتج أن القطاع العام هي مؤسسات مملوكة للدولة ويمكن تقسيمها إلى أربعة أقسام حسب استقلالها المالي والإداري وهي:

أ) الإدارات الحكومية:

وهي الإدارات الحكومية التي تدير شؤون الدولة وتراقب وتنظم تطبيق القوانين، والإدارات التي تقدم خدمات أو سلع للمواطنين ذات صفة تجارية (أي قابلة للتسويق) كالكهرباء والماء وخدمات الصرف الصحي والاتصالات والنقل والطرق ومحطات الوقود والموانئ البحرية والجوية... الخ.

ب) الهيئات:

وهي وحدات عمل مملوكة للدولة وتتمتع بميزانيات تخضع للرقابة اللاحقة وتعتمد اعتماداً كلياً على تمويل الدولة وليست لها مصادر مستقلة للدخل، كالهيئة العامة للزراعة والثروة السمكية والهيئة العامة للتعويضات وغيرها.

---

(22) د. رياض الشيخ، المالية العامة: دراسة الاقتصاد العام: المبادئ – النظرية – السياسات، مطابع الدجوى، القاهرة، سنة 1989، ص77.

ج) المؤسسات:

وهي وحدات عمل ذات استقلال إداري ومالي (نسبي) عن الدولة ولها إيرادات (دخل) لتمويل مشاريعها ولا بأس من الاستعانة بالدولة لتمويلها جزئيا وبشكل مؤقت كمؤسسة الخطوط الجوية... وغيرها.

د) الشركات المساهمة الحكومية:

وهي شركات مساهمة مملوكة بالكامل للدولة، تخضع لقانون الشركات ولا تختلف عن الشركات المساهمة العامة إلا بانفراد ملكيتها للدولة، ومتاح للدولة التصرف في أسهمها جزئياً أو كلياً (مثل شركات النقل العام والشركات السياحية والصناعية والزراعية... وغيرها).

وتتلخص أشكال وأنواع الخصخصة في الآتي:

أ) عقود الخدمات:

وهي عقود تبرمها الدولة مع شركات خاصة لتقديم خدماتها الفنية أو الإدارية أو الخدمية، نظير مبلغ متفق عليه، مع احتفاظ الدولة بكامل السلطة على المرفق إدارياً ومالياً وفنياً، ويكون القطاع الخاص هنا منفذاً فقط، وهي توجد على نوعين:

النوع الأول: التعاقد الجزئي: وهي عقود لأداء أعمال محدودة ضمن إدارة الدولة للمرفق (كعقود صيانة التكييف أو صيانة المضخات أو النظافة أو نقل النفايات... وغيرها)، ويكون الدفع مبنياً أساساً على طبيعة العمل.

النوع الثاني: التعاقد الشامل: حيث يتولى القطاع الخاص تشغيل وصيانة المرفق مع احتفاظ الدولة بكامل سلطاتها في إدارة المرافق، وأن يكون للدولة في الموقع

مهندسين ومراقبين للإشراف على سير التشغيل والصيانة حسب مقتضيات العقد (كعقود التشغيل والصيانة... وغيرها).

ب) الإيجار:

بالمقارنة مع التعاقد الشامل في التشغيل والصيانة يتميز الإيجار بمزيد من الاستقلالية مع مزيد من المخاطر بالنسبة للمستثمر، وأنواع الإيجار ثلاثة هي:

النوع الأول: الإيجار: يؤجر المستثمر المرفق (كمحطة وقود مثلا) من الدولة، ويقوم بتشغيله وصيانته وتسليمه بعد إنقضاء فترة محددة، وفي حالة تشغيلية جيدة، ويقوم المستثمر بتحصيل رسوم الخدمات من المستهلكين بما يفترض أن يغطي كافة تكاليفه مضاف إليها هامشاً مجزياً من الربح.

النوع الثاني: البناء والتشغيل والتحويل: وفق هذا النوع من التعاقد يقوم المستثمر بتصميم وبناء وتشغيل كامل المرفق (محطة توليد كهرباء مثلا) لمدة معينة ويقوم بتقديم الخدمة مقابل رسوم متفق عليها، ومن ثم تسليم المرفق للحكومة بحالة تشغيلية جيدة، ولا يمتلك المستثمر المرفق، أما بالنسبة لتمويل المشروع فإما أن يموله المستثمر بالكامل أو أن تقوم الدولة بتحمل جزء من التمويل المطلوب وذلك حسب نوع العقد والتزامات الطرفين.

النوع الثالث: تسليم المفتاح: تقوم الدولة بتحمل كامل التمويل وتقدمه للمستثمر على دفعات (أقساط) وفق جدول زمني متفق عليه بين الطرفين، ومثال لهذا النوع من التعاقد هو بناء الطرق السريعة وبعض المشاريع السكنية.

ج) الامتياز:

يتطلب من المستثمر تمويل المشروع بالكامل ويمنح له مقابل ذلك حرية كبيرة في أسلوب تقديم الخدمات، وإدارة المرفق، ولكن ضمن اشتراطات وضوابط

معينة من قبل الدولة فيما يتعلق بالقوانين والرسوم وحماية البيئة، وهي توجد على نوعين:

النوع الأول: الامتياز: وفيه يوفر المستثمر (صاحب الامتياز) تكاليف الاستثمار بما يشمل تكاليف التطوير والتوسعة ورأس المال في تشغيل المرفق وصيانته، ويتم تحصيل رسوم الخدمة من المستهلكين على أساس جدول أو علاقة حسابية سبق الإتفاق عليها مع الدولة، هذه العلاقة التسعيرية تعتمد على عدة عناصر مثل تكلفة الوقود، تكلفة الكهرباء، معدلات تكلفة اليد العاملة، معدل التضخم...الخ وفي نهاية مدة الامتياز (20 – 30 سنة) يعاد المرفق مع جميع الاستثمارات الرأسمالية إلى الحكومة بحالة تشغيلية جيدة.

النوع الثاني: البناء والامتلاك والتشغيل والتحويل: المستثمر يمتلك الأصول خلال فترة التعاقد وهو الممول المباشر للمرفق في التصميم والبناء والتشغيل لمدة (20 – 30 سنة)، حيث يتم التحصيل نظير أجرة شهرية تغطي رأس المال الثابت، إضافة إلى أجرة تتناسب مع كمية المنتج ضمن مواصفات الجودة الواردة في العقد، ويستخدم هذا النوع من التعاقد في بناء محطات الطاقة والمستشفيات والمشاريع الكبرى الجديدة... وغيرها.

د) التخصيص الكامل:

هذا النظام يتطلب بيع جميع الأصول في المرفق للقطاع الخاص، فيكون القطاع الخاص هو المالك والممول والمشغل وغيرها، ويتم تحصيل رسوم الخدمة مباشرة من المستهلك مع وضع ضوابط معينة بالسعر فيما يتصل بالخدمة الحيوية، كالكهرباء والماء والصرف الصحي... وغيرها.

إن تعدد أنواع التخصيص يأتي نتيجة لتعدد أنواع الخدمات لاختلاف بيئات العمل والمعطيات السياسية والاجتماعية والاقتصادية، وعليه فإن عرض هذه الأنواع لا

يفرض الالتزام بأحدها، بل يمكن الانطلاق من أحدها وتصميم نظام يتناسب مع الأهداف المراد تحقيقها.

خامساً: دوافع وأهداف الخصخصة:

تتلخص الدوافع التي دعت الحكومات لتبني سياسة الخصخصة فيما يلي[23]:

أ. التوجه نحو العولمة والانفتاح والتحرير الاقتصادي وإزالة الحواجز أمام حركة السلع والخدمات.
ب. التدني المتواصل في أداء المشروعات العامة وتدهور أوضاعها ومستوى خدماتها.
ج. تضاؤل قدرة الحكومات على التوسع في الاستثمار ومواكبة التكنولوجيا الحديثة ومجاراة القطاع الخاص المحلي والأجنبي في العملية الإنتاجية.
د. زيادة حجم العجز في الميزانية، والتي رافقتها ضغوط صندوق النقد الدولي لتبني سياسات لتخفيض هذا العجز، ومنها سياسة الخصخصة.
ه. تفاقم التحديات أمام الاقتصاديات، وتتمثل في تحديات تكنولوجية وإدارية ومعلوماتية، وتحديات اجتماعية وتحديات الجودة والتقيد بالمواصفات والمقاييس العالمية، وتحديات التطوير والتحديث والتحديات المالية في المديونية الخارجية، وحاجة الدول لجلب العملات الأجنبية.

وتهدف سياسة الخصخصة إلى الاعتماد على الجهود الفردية والقطاع الخاص بشكل واسع[24]، إذ باتساع تطبيق سياسة الخصخصة تتحقق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والمالية والاجتماعية والإدارية، إلا أن ما يهم في هذه الدراسة

---

(23) عادل القضاة، التخصصية في الأردن، المؤتمر الأول لرجال الأعمال والمستثمرين الأردنيين، عمان، أيلول/سبتمبر 1998، ص8- 9.

(24) د. جون دوناهيو، مرجع سبق ذكره، ص 11.

الأهداف الاقتصادية، سواء تلك المتعلقة بالاقتصاد الكلي، أو ما يتعلق فيها بمستوى الاقتصاد الجزئي، ويمكن تحديدها في النقاط التالية[25]:

أ) تحسين الأداء ورفع الكفاءة الاقتصادية:

إن عملية التحول إلى القطاع الخاص قد جاءت في الأساس إثر عدم كفاءة الأداء للقطاع العام، ولهذا فإن من أهم أهداف عملية الخصخصة هو زيادة الكفاءة الاقتصادية للمنظمات والمؤسسات والمشاريع التي يجري خصصتها، مما سيؤدي إلى تحسين كفاءة الأداء في الاقتصاد القومي ويحقق زيادة في معدلات التنمية، إذ أن **المنشأة الخاصة تعتمد على الأسعار الحقيقية، إذ هي تسعى بصورة دائمة إلى خفض التكلفة وتحسين جودة الإنتاج، لتعظيم الربح، وتستغل الموارد الاقتصادية المتاحة أحسن استغلال معتمدة على أحسن وأحدث الطرق الإدارية العلمية والتنظيم الدقيق والتنسيق المستمر بغية تحقيق هدف رفع كفاءة الأداء.**

ب) زيادة المنافسة[26]:

في ظل المنافسة تتاح للوحدة الاقتصادية الخاصة حرية الدخول والخروج من السوق والانتقال من نشاط لآخر لتحقيق هدفها في تعظيم الربح، وما يتطلبه الحال من السعي إلى تخفيض التكاليف وزيادة جودة السلع كشرط أساسي لبقائها في السوق التنافسي، وهو ما يؤدي إلى تحسين الكفاءة الاقتصادية وبيع الوحدات المنتجة لمنتجاتها عند الأسعار التوازنية بالسوق التنافسية والتي تعد أقل الأسعار التي يرتضيها المنتجون والمستهلكون، مع غياب تدخل الحكومة، وإتباع **المؤسسات الأسس الاقتصادية، وخضوعها لضوابط عمل سوق المال في تدبيرها للتمويل وإيراداتها، هذا بالإضافة إلى ربط الأجور بالزيادة في الإنتاجية، وهو ما يعني أنه على**

---

(25) د. عبيدة محمد الربيعي، الخصخصة وأثرها على التنمية في الدول النامية، مكتبة مدبولي، القاهرة، سنة 2004، ص128.

(26) المرجع السابق، ص 129.

الدول النامية أن تسعى جاهدة في تطوير مناخ المنافسة في الاقتصاد وقد ارتضت بإجراءات عملية التحول باعتبار المنافسة ضرورية لبلوغ الأهداف من التحول.

ج) توسيع قاعدة الملكية[27]:

تشجيع قوى المنافسة في الأسواق المحلية والحد من الاحتكارات مما سيؤدي إلى تحسين مستويات الجودة والإنتاجية والأداء وتخفيض نفقات الإنتاج وتحسين المواصفات القياسية، وهو ما يتطلب **سن التشريعات المانعة والقاضية على الاحتكار**، وتشجيع الجهود الفردية وتوسيع نطاق السوق المحلي إلى أوسع نطاق إقليمياً.

د) تغيير نمط حقوق الملكية[28]:

من الوجهة الاقتصادية تعتبر عملية تغيير **حقوق** الملكية عاملاً محفزاً لزيادة الاستثمارات الخاصة وتكوين وتنمية الثروة، إذ يترتب عليها خلق فئة تمتاز بالحماس والاندفاع نحو إنجاح الوحدة الاقتصادية، فالأفراد يسعون **لتحقيق مصالحهم الشخصية في زيادة الأرباح لوجود رقابة صارمة منهم لعمل الوحدة الاقتصادية وتوفير نظام الحوافز للإدارة** ويدفعهم إلى زيادة تحقيق الأرباح وبصورة مطردة والزيادة المطردة منها تؤدي إلى المزيد من القدرة على التوسع في الاستثمار في الأنشطة المختلفة والمزيد من الثروة.

هـ) خفض العجز المالي للحكومة[29]:

لقد أدى عجز الموازنة العامة واللجوء إلى تغطيته بالقروض أو الإصدار النقدي إلى مشاكل كبيرة أثرت على الأسعار وانخفاض قيمة العملة المحلية

---

(27) معهد التخطيط القومي، تصميم البدائل الإجرائية لتوسيع قاعدة الملكية في قطاع الأعمال العام، قضايا نظرية ومنهجية، مكتبة القاهرة، يناير 1996م، ص 23.

(28) د. عبيدة محمد الربيعي، مرجع سبق ذكره، ص 130.

(29) المرجع السابق، ص 132.

وظهور التضخم والبطالة مما جعل الدول النامية في أغلبها أمام مشكلة اقتصادية حادة أصبح قطاعها العام مثقلاً بالمشاكل فكانت الفكرة هو الاتجاه للأخذ بالنظام الاقتصادي الحديث وإعطاء القطاع الخاص والجهود الفردية دوراً أساسياً في الاقتصاد وتحويل الملكية العامة إلى الملكية الخاصة عن طريق بيع المشروعات العامة للقطاع الخاص بحيث تؤدي الإيرادات المتحصلة من بيع المشروعات إلى تغطية العجز القائم في الموازنة العامة للدولة وسداد القروض وفوائدها.

هذا من ناحية ومن ناحية أخرى ستؤدي الخصخصة بدخول الاستثمارات الأجنبية إلى دعم الاحتياط من العملات الأجنبية وبزيادة الصادرات ستؤدي إلى تحسين الميزان التجاري ثم ميزان المدفوعات.

و) التخفيض من الضغوط المالية القائمة[30]:

إن عملية الخصخصة سوف تؤدي إلى إيقاف مصادر التمويل بالعجز المتمثلة في:

- التمويل المرتبط بالميزانية (الموازنة العامة).
- أو المرتبط بميزان المدفوعات.
- الاقتراض من المصارف المحلية أو الخارجية.

وهو ما يعني تجنب الحكومة لأي خسائر، وبالتالي يتضاءل العجز المالي للحكومة بقيمة تساوي قيمة الخسائر التي كانت تتحقق بسبب خسائر القطاع العام.

ومن ناحية أخرى تحصل الدولة على إيرادات نتيجة بيع الشركات للقطاع الخاص وهكذا تستطيع الدولة تحقيق وظائفها بصورة أحسن.

---

(30) إيهاب الدسوقي ؛ تطبيق الخصخصة في الدول النامية مع التطبيق على جمهورية مصر العربية، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة، سنة 1994م، ص24.

ز) تنشيط وتطوير أسواق رأس المال (سوق الأوراق المالية، وسوق رأس المال)[31].

تعتبر أسواق المال مجموعة من العلاقات المؤسسية التي تحكم العلاقة بين طالبي وعارضي النقود (المستثمرين وأصحاب المدخرات) في المجتمع[32].

إن عملية نقل الملكية (الخصخصة) تتطلب سوقاً مالياً يدفع بالضرورة إلى تنشيط وتوسيع وتطوير الأسواق المالية نتيجة تعاظم دور طبقة الوسطاء الماليين، وتزايد عرض الأسهم وتدفق المدخرات والاستثمارات الأجنبية لشرائها... الخ وأسواق رأس المال، إذن ضرورة ومطلب لنجاح الخصخصة التي تدفع بهذه السوق إلى التوسع خلال عملية التحول بتعاظم دورها واتساع حجم المنشآت التي يتم خصخصتها، ومن هنا فإن العلاقة بين الخصخصة وأسواق المال هي علاقة مزدوجة، فوجود هذه الأسواق يعتبر أحد المتطلبات الأساسية لتنفيذ سياسة الخصخصة والاستمرار في هذه العملية، حيث تسهم سوق المال في توفير النقود، وهي تستقطب مدخرات الأفراد لشراء أسهم الشركات الخاضعة للخصخصة، وتساعد أيضاً في **عملية تقييم المنشآت من خلال تحديد قيمة الأسهم المطروحة وفقا للعرض والطلب في البورصة، وهي – الخصخصة – تعمل على تطوير وتنشيط وتوسيع سوق المال**، وهذا من شانه يساعد الدول النامية على تنشيط اقتصادياتها، وخلق نوع من التوازن الاقتصادي يؤدي إلى المزيد من المدخرات الوطنية والدفع بها نحو الاستثمار في شراء الأسهم، وكذلك تساعد على جذب المدخرات والاستثمارات الأجنبية والدفع بعجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول النامية إلى الأمام واكتساب أسواقها المالية المزيد من القدرات والخبرات وصولا إلى أسواق مالية وطنية ذات كفاءة تقدر معها أن تؤدي دورها وتنافس الأسواق المالية في الدول المتقدمة التي أخذت نصيبها من التطور

---

(31) عبده محمد الربيعي، مرجع سبق ذكره، ص 137.

(32) د. عمرو سليمان، دعم وتطوير سوق المال في مصر، المعهد المصرفي، البنك المركزي المصري، القاهرة سنة 1992م، ص1.

والخبرات المتراكمة، وهذا ما تحتاج إليه الدول النامية لكي تقدر أن تساير التطورات الجديدة على المستوى الدولي وتتعامل معه.

ح) جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر:

وذلك من خلال استقطاب مؤسسات استثمار أجنبية لشراء حصص في المؤسسات العامة المباعة، ويقدر أن تساهم هذه الاستثمارات في حالة توطينها في توسيع القاعدة الإنتاجية والتخفيف من حدة البطالة.

ط) التوسع السريع في البنية التحتية:

ستؤدي الزيادة في إيرادات الحكومات التي ستحصل عليها من عمليات البيع إلى تمكينها من إستغلال هذه الإيرادات في مشروعات البنية التحتية، وربما تقترن عملية الخصخصة – وحسب الاتفاقيات المعقودة – مع استثمارات جديدة وتوسعات كبيرة في القطاعات التي تنطوي تحتها المؤسسات المباعة.

ي) تفرغ الحكومة للأنشطة الأساسية:

سيؤدي انسحاب الحكومة من بعض الأنشطة الإنتاجية المباشرة إلى تفرغها لزيادة كفاءة ورفع أداء الأنشطة الأساسية كالتعليم والصحة مثلا.

ك) إعطاء إشارة للمستثمرين عن التزام الحكومة بالإصلاحات الاقتصادية:

من خلال تبنيها لبرامج إصلاحية محددة، والتزام الحكومة بالانسحاب من الأنشطة الإنتاجية المباشرة وحصر دورها في التنظيم والرقابة.

ل) الحصول على التكنولوجيا والمعارف الحديثة اللازمة للمنافسة في الأسواق العالمية:

هناك أهداف فرعية تكمن في توسع قاعدة الملكية ومنح الإدارة قدرا من الاستقلال المالي والإداري والاستثماري، وحرية الحركة بعيداً عن المركزية والبيروقراطية والروتين.

م) **تطوير الموارد البشرية للمنشآت عقب خصخصتها**، وذلك لكي تتمكن من الاعتماد على الكفاءة الإدارية والفنية المناسبة، وزيادة فعالية الأنشطة الاقتصادية ورفع مستوى إنتاجية المنظمات التي تم تخصيصها.

ن)**الانفتاح على الأسواق العالمية**، وجلب الخبرات الفنية النادرة، والأفكار الحديثة التي تساعد على تطوير المنتجات والخدمات، مما يؤهلها للمنافسة على مستوى الأسواق العالمية.

سادساً: أساليب وطرق الخصخصة:

للخصخصة طرق مختلفة، ولكل طريقة من هذه الطرق مزاياها وعيوبها، ويعتبر اختيار الطريقة المناسبة من أهم عناصر نجاح عملية الخصخصة، ولقد تم تلخيص أساليب الخصخصة وطرقها في النقاط التالية:

1) عقود الإدارة:

عقد الإدارة هو إتفاق تتعاقد من خلاله مؤسسة عمومية مع شركة خاصة لإدارة هذه المؤسسة، وبذلك تتحول حقوق التشغيل إلى الشركة الخاصة، ولا تتحول حقوق الملكية إليها، وتحصل الشركة الخاصة على رسوم مقابل خدماتها، وتبقى المؤسسة العمومية مسئولة عن نفقات التشغيل والاستثمار، وتستخدم هذه

الطريقة في حالات تريد فيها الحكومة تنشيط شركات خاسرة من أجل رفع قيمة هذه الشركات وأسعارها، حيث تعرض للبيع.

ولكن لعقود الإدارة عيوباً تكمن في ازدواجية الإدارة الخاصة والملكية العامة، فالمتعاقد مع الدولة لا يتحمل المخاطر، حيث تتحمل الدولة أية خسائر ناجمة عن عمليات الشركة، لهذا لا بد من ربط جزء من رسوم الإدارة بالأرباح أو الإنتاج أو المبيعات التي تحققها الشركة، وذلك حسب طبيعة هذه الشركة[33] ويستخدم هذا الأسلوب في الحالات التالية[34]:

أ. كمرحلة أولى للتخصيص الكلي للمنشأة العامة، إلى أن تتوافر الظروف الملائمة لذلك.
ب. إن لم تسمح الطاقة الإنتاجية للسوق ببيع المؤسسة العامة أو جزء منها.
ج. هناك بعض المؤسسات العامة التي لا يمكن تحويل ملكيتها للقطاع الخاص بسبب طبيعة نشاطها وأهميتها للأمن الوطني للدولة.

2) عقود التأجير:

تقوم الحكومة عن طريقها بتأجير المشروع العام الذي تملكه إلى مستأجر في القطاع الخاص يقوم بتشغيله مقابل دفعات سنوية إلى الحكومة المؤجرة بغض النظر عن مستوى الأرباح التي يحققها المستأجر الذي يتحمل المخاطر التشغيلية، حيث أن المستأجر يقوم بدفع نفقات الصيانة والاستهلاك، وضريبة الدخل مما

---

(33) رياض الدهال وحسن الحاج، حول طرق الخصخصة، تجارب بعض الدول النامية، بحوث اقتصادية عربية، عدد 13، سنة 1998 م، ص107.

(34) علاء خليفة، التخاصية (نظرة شاملة)، ندوة التخاصية ما لها وما عليها، نقابة المهندسين الأردنيين، مارس 1999م، عمان، ص11.

يوجب على المستأجر التشغيل الأمثل للمشروع الحكومي، وذلك لتجنب مخاطر الإنفاق المالي للمستأجر[35].

وقد استعملت هذه الطريقة في عدد من الدول التي واجهت صعوبات في جذب المستثمرين، **ومن المزايا التي يقدمها التأجير للدولة:** توفير نفقات التشغيل بدون التخلي عن ملكية الشركة، والحصول على دخل سنوي بدون التعرض لمخاطر السوق، ووقف الدعم والتحويلات المالية الأخرى لهذه الشركة، ويسمح التأجير بجذب مهارات تقنية وإدارية متطورة مما يساهم في استخدام أصول الشركة بدرجة أكبر من الكفاءة.

أما سلبيات هذه الطريقة فتكمن في عدم وجود حوافز لدى الشركة الخاصة لرفع قيمة الأصول أكثر من الحد الذي يضمن لها عائداً مناسباً لاستثماراتها خلال فترة التأجير[36].

ويشير باودر[37] إلى أن أسلوب التعاقد (Contracting Out) قد ازداد بشكل كبير في الولايات المتحدة، وخاصة في قطاع الخدمات، وأصبح هو الأسلوب المميز بسبب زيادة الكفاءة في تقديم الخدمات.

3) أسلوب الامتياز:

هو عقد من العقود الإدارية يعهد بمقتضاه أحد الأشخاص الاعتباريين (الحكومة) إلى أحد الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين (فردا كان أم شركة) بمهمة إشباع حاجة جماعة عن طريق إنشاء وتسيير مرفق عام على نفقته الخاصة

---

(35) علي حسين، التحول نحو اقتصاد السوق بين النظرية والتطبيق، آفاق اقتصادية، عدد62، مجلد16، سنة 1995م، بدون مكان، ص50.

(36) رياض الدهال وحسن الحاج، مرجع سبق ذكره، ص 110.

(37) Richard W. Pouder, "Privatizing Services in Local government: An Empirical Assessment of Efficiency and Institutional Explanation", Public Administration Quarterly, No. 1, Vol. 20, Spring 1996, P. 103.

وعلى مسؤوليته، في مقابل منحه حق تقاضي مبالغ نقدية من المنتفعين تحت إشرافها ورقابتها[38] ويكون الامتياز محدد المدة.

وتكمن الميزة الرئيسية لهذه الطريقة في أن صاحب الامتياز يكون هو المسئول عن النفقات الرأسمالية والاستثمارات، مما يخفف من الأعباء المالية على الدولة، ولكن – ولنفس السبب – يواجه كثير من الدول صعوبات في إيجاد مستثمرين، نظراً للحجم الكبير للاستثمارات التي يتطلبها هذا النوع من العقود[39].

ومن مساوئ هذا الأسلوب إعطاء حق الاحتكار لحامل الامتياز، بحيث يجعله يمارس نشاطه بمنأى عن منافسة غيره، مما لا يجعله عرضة لقوى السوق من عرض وطلب؛ لهذا من الضروري وجود رقابة وإشراف من قبل الحكومة على أعمال حامل الامتياز لتقديم خدمة وسلعة بمواصفات جيدة وأسعار معتدلة.

هناك أنواع خاصة من عقود الامتياز وهي:

أ) أسلوب الإنشاء والتشغيل والتملك[40]:

هذا الأسلوب يمنح القطاع الخاص المتعاقد حق تملك المشروع، أي أن تسيير وتشغيل القطاع الخاص للمشروع ليس محدداً بمدة، بل يستمر المشروع مملوكا له، ويوفر هذا الأسلوب أحد طرق التمويل التي تمكن الدولة من تقديم خدمة وإشباع حاجة المواطنين عندما لا تتوافر السيولة الكافية، أو إذا كانت السيولة المطلوبة كبيرة.

---

(38) صهيب المومني، الجوانب القانونية للتخاصية في التشريع الأردني، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية 1997م.

(39) رياض الدهال، مرجع سبق ذكره، ص111.

(40) صهيب المومني، مرجع سبق ذكره، ص114.

ب) أسلوب الإنشاء والتشغيل والنقل:

هو قيام شركة خاصة بتمويل وبناء وتشغيل مشروع جديد لفترة محددة (فترة الامتياز) ترجع عند نهايتها الأصول إلى ملكية الدولة، ويستعمل هذا الأسلوب لتطوير مشروعات جديدة في البنية التحتية من قبل القطاع الخاص[41].

وهذا الأسلوب يوفر على الدولة نفقات البناء، وخاصة عند عدم توافر السيولة اللازمة لذلك، كما يحقق رغبة الحكومة في نقل مسؤولية تشغيل المشروع وتقديم الخدمة إلى الإدارة الخاصة المتمثلة في المتعاقد معها، وهذا الأسلوب مناسب للمشروعات التي تتكلف نفقات كبيرة كخدمة الماء والكهرباء... وغيرها.

4) البيع إلى القطاع الخاص:

يقوم هذا الأسلوب على أساس قيام الحكومة ببيع بعض المؤسسات العامة بالكامل أو بعض موجوداتها وحقوقها والتزاماتها إلى القطاع الخاص، وهناك العديد من الوسائل التي يمكن اعتمادها في عمليات بيع المؤسسات العامة، ولكل منها مزايا وحدود ومعايير، ويعزى السبب في اعتماد هذا الأسلوب من أساليب الخصخصة إلى وجود أسواق مالية نشطة قادرة على إيجاد التمويل الكافي لبيع هذه المؤسسات، علماً أن الإيرادات وفق هذا الأسلوب تفوق وبشكل كبير الأساليب الأخرى، بسبب فقدان الحكومة الملكية الكاملة لهذه المؤسسات أو جزء منها[42].

(41) رياض دهال، مرجع سبق ذكره، ص111.

(42) علاء خليفة، مرجع سبق ذكره، ص 18- 19.

ويتخذ أسلوب البيع للقطاع الخاص صوراً متعددة من أهمها:

أ) البيع المباشر:

تعتبر طريقة البيع المباشر من أكثر الطرق استخداماً في عمليات الخصخصة على المستوى الدولي، وقد تأخذ طريقة البيع المباشر أشكالاً مختلفة، فهناك البيع المباشر عن طريق المزاد العلني أو طلب عروض عطاءات، أو البيع لمستثمر أجنبي، مما يعني أن العنصر المشترك لمختلف أشكال البيع المباشر هو عدم وجود وسطاء بين الدولة والمشتري.

ب) البيع عن طريق المزاد العلني:

قد يستخدم أسلوب المزاد العلني في بيع بعض الأصول المملوكة ملكية عامة، ويتم نشر دعوة في وسائل الإعلان المختلفة من أجل دعوة أكبر عدد ممكن من الراغبين في الشراء لزيادة المنافسة بينهم، الأمر الذي ينعكس بصورة إيجابية على السعر.

وتتميز طريقة المزاد العلني بدرجة كبيرة من الشفافية، كما أنها تمكن الدولة من تعظيم إيراداتها، علاوة على أنها سريعة وغير معقدة، **ولكن عيبها أنها لا** تسمح للدولة بفرض شروط محددة للبيع، وكذلك على الدولة أن تقوم بالترتيبات اللازمة للتأكد من وجود عدد كاف من المتنافسين في المزاد، ومن عدم التواطؤ بينهم، وهذا الأسلوب من الأساليب التي يندر استخدامها(43).

ويفضل أن تعرض أسهم الشركات بقيمتها السوقية أو متوسط القيمة السوقية لسعر الأسهم خلال الأشهر الستة التي سبقت عرضها للبيع، وتعطى

(43) صهيب المومني، مرجع سبق ذكره، ص64.

الأولوية للمساهم القديم للشراء بنسبة مساهمته بالشركة للمحافظة على نسب الملكية في هذه الشركات.

وبعد ذلك تطرح الأسهم التي لم تتم تغطيتها للاكتتاب العام، وفي حالة عدم تغطية هذه الأسهم تطرح في مزاد علني في السوق المالي، على أن يحدد الحد الأدنى لسعر السهم في المزاد بسعر بيع المساهم القديم، وفي هذا الأسلوب محافظة على حقوق المساهم القديم ووضوح في تحديد سعر بيع الأسهم وفي إجراءات البيع[44].

ج) البيع عن طريق طلب عروض العطاءات:

يتلخص هذا الأسلوب في دعوة عدد من المهتمين بشراء المؤسسة لتقديم عروض لشرائها، وتتم المفاضلة بين مختلف العروض واختيار المشتري الذي يعرض أعلى سعر.

والشفافية هي أهم ميزات هذا الأسلوب حيث إن آليتها واضحة، وتقديم العروض يكون مفتوحا لكل المستثمرين الذين يرغبون في شراء الشركة، كذلك فإن هذا الأسلوب مناسب لجذب عروض الشراء من مشترين مؤهلين لديهم القدرة الفنية والإدارية على إبقاء المؤسسة، مع رفع مستوى كفاءتها، **ومن السلبيات** أن يوجد تواطؤ إما بين المشترين أو بين المشترين والبائعين، كذلك يتطلب هذا الأسلوب فترة زمنية ليست بالقصيرة، كما أنها تتطلب نفقات إدارية مرتفعة[45].

---

(44) رجاني المعشر، المؤسسة في إنجاز القرار الاقتصادي الأردني، البنوك في الأردن، عدد 6، أب (أغسطس) 1991م، ص8.

(45) عبد العزيز صالح حبتور، أساليب وطرق تنفيذ سياسة الخصخصة، إدارة عمليات الخصخصة وأثرها في اقتصاديات الوطن العربي، دراسة مقارنة، جامعة عدن، 1997م، ص 24.

د) البيع لمستثمر أجنبي:

عندما يتطلب وضع الشركة إدخال تكنولوجيا متطورة لتحسين أدائها ورفع كفاءتها تختار الدولة مستثمراً استراتيجياً يتميز بخبرة عالية في هذه الصناعة، وإمكانات واسعة، حيث إن مواكبة التطور التكنولوجي والتقني تستلزم نفقات كبيرة لا تستطيع الدولة تقديمها أو لا ترغب في ذلك لضخامتها.

والبيع لمستثمر أجنبي استراتيجي يجعل هناك خوفا من السيطرة الأجنبية على بعض الأنشطة ذات الأهمية والصلة المباشرة بالمواطن.

والبحث عن شريك استراتيجي يتم من خلال الإعلان عن البيع في وسائل الإعلام المختلفة، كما قد يتم الحصول على شريك استراتيجي عن طريق تعاقد الحكومة مع (بيوت الخبرة العالمية) التي تقوم بدورها في البحث عن الشريك الاستراتيجي ضمن الشروط والمواصفات التي تطلبها الحكومة[46].

ونجاح الشريك الاستراتيجي في المشروعات التي تتم خصخصتها لا يعتمد فقط على قدرته على إدارة مصالحه، وإنما يعتمد على عدة ميزات أخرى مثل تحديد هدف استراتيجي بتحسين العلاقة مع البائع، والالتزام بتحسين نوعية الخدمة، وخبرته في المنطقة، ومعرفته باللغة، والثقافة، وكونه على معرفة بالتكنولوجيا، وأن يكون له خبرات سابقة في مجال الخصخصة[47].

(46) رياض الدهال، مرجع سابق، ص 112 – 113.

(47) Scott W. Giffith "Managing Privatization" Harvard Business Review, July-August, 1993, P. 152.

ه) بيع الأسهم في الأسواق المالية:

يتم البيع بالاكتتاب العام محليا أو دوليا، ويقصد بـ (دولياً) فتح باب الاكتتاب للأجانب، وذلك حسب قدرة الاقتصاد الوطني على الاكتتاب العام، وربما تتم الإجراءات هذه في الاكتتاب بمساعدة وسطاء ماليين أو مؤسسات مالية.

ومن الشروط الواجب توافرها لمثل هذا الأسلوب هو أن تكون المشروعات الحكومية في وضع مالي جيد، تحقق فوائد وأرباحاً معقولة، وذات حجم كبير مع ضرورة توافر معلومات يمكن الإفصاح عنها، إلى جانب توافر سوق رأسمالي جيد وقادر، **ومن مزايا** هذا الأسلوب أنه يمكن من توسيع نطاق ملكية المشروع، متيحاً التوصل إلى طاقات وإمكانات ومصادر عديدة يمكن استغلالها لغايات الاستثمار، عدا أنه يبقى مقبولاً سياسياً أكثر من سواه[48].

إن نجاح عملية بيع الأسهم في الأسواق المالية يتوقف على حجم السوق بالنسبة لحجم عملية طرح أسهم الشركة، فإذا كان حجم السوق صغيراً، فإنه سيؤثر على سعر السهم، وفي هذه الحالة يمكن طرح أسهم الشركة على دفعات حتى يتمكن السوق من استيعابها.

و) البيع للعاملين والإدارة:

هذا يعني أن تحصل إدارة المشروع أو موظفوه على كل الشركة أو على حصة من الأسهم بحيث تكون لهم السيطرة على الجزء المتبقي، **وتتميز هذه الطريقة بعدد من المزايا:** حيث تعتبر مناسبة لتحويل ملكية الشركات التي يصعب بيعها بأي من الطرق الأخرى، وتمثل حافزاً كبيراً لرفع الإنتاجية وتخفيض التكاليف لأنها توحد بين مصالح العاملين والإدارة، وهي طريقة فعالة لتوسيع قاعدة الملكية، وتتخلص الحكومة من مشكلة وضع الضمانات حول مستقبل العمالة، وتترك هذه القضية للعاملين والإدارة.

---

(48) علي حسين، مرجع سبق ذكره، ص45– 46.

أما عيوب هذه الطرقة فتتمثل: في أن إعطاء الأفضلية للعاملين والإدارة قد يلغي المنافسة في الخصخصة، نظرا لأن المستثمرين الخارجين يكونون – في هذه الحالة – مستبعدين من العملية، وقد يترتب على ذلك سوء تسعير الشركة، مما يسبب خسائر للدولة، كذلك قد يقوم العاملون ببيع أسهمهم في سوق البورصة مقابل ربح بسيط فور أن تفتح السوق أبوابها، وتتركز معظم عمليات الخصخصة من خلال البيع للعاملين والإدارة على الشركات صغيرة الحجم التي تعتمد أساساً على عنصر العمل في العملية الإنتاجية[49].

5) مقايضة الديون:

فيها تقوم الحكومة بنقل ملكياتها لبعض الأموال إلى الدائن، مقابل سداد الدين من خلال عرض الدولة على الدائن أن يأخذ بدلاً من دينه أصولاً أو سلعاً، أو أن تقدم الدولة عدداً من الأسهم في الشركات المحلية للدولة الدائنة.

ومن مميزات هذه الطريقة توفير الوقت والجهد والأموال التي قد تنفق من أجل الدعوة للشراء، كذلك يترتب عليها تخفيف المديونية الخارجية للدولة، وإمكان استقطاب مستثمرين جدد للأسواق المحلية، وتقابل هذه الطريقة بمعارضة تتمثل في أن المعارضين يرون في تمليك الدائن الأجنبي لاستثمارات محلية مقابل ديونه فرصة أكبر لتصدير/تحويل ما يتحصل عليه من أموال نتيجة استثماراته، مما يعود بالسلبية على القدرة المالية للدولة[50].

6) تجزئة المشروع أو إعادة الهيكلة والعمل بالأسس التجارية:

يقصد بهذه الطريقة تقسيم المشروع الحكومي إلى عدة وحدات منفصلة متضمنا العمل بأسس تجارية وتدقيق الحسابات ووضع سياسة أرباح ضمن عمل

---

(49) رياض الدهال، مرجع سبق ذكره، ص 116– 117.

(50) صهيب المومني، مرجع سبق ذكره، ص85– 87.

المشروع، ومن ثم تستطيع الدولة بيع أجزاء منه للقطاع الخاص وتحتفظ هي بالباقي، وتوفر هذه الطريقة إمكانية تجزئة مشروع احتكاري ليصبح وحدات إنتاجية متنافسة، حيث إن بعض المشروعات الحكومية لا تبدو حافزا للقطاع الخاص بامتلاكها كوحدة كلية معا، ولكن يمكن أن يتوافر الحافز لشرائها إذا تمت تجزئتها[51].

7) تخفيف القيود على القطاع الخاص:

يتمثل هذا في إلغاء بعض القيود التي تحد أو تمنع القطاع الخاص من الدخول في الاستثمار ببعض الأنشطة الاقتصادية التي تقع ضمن نطاق القطاع العام لزيادة المنافسة، وإلغاء أو تخفيف بعض الرسوم والضرائب التي تحد من تدخل القطاع الخاص في بعض الأنشطة، وكذلك تخفيف بعض القيود التي تفرضها الدولة على مستوى الجور والأسعار، وجعل قوى السوق تتصدى لاحتياجات الناس[52].

وفيما يلي عرض ملخص لمقارنة أساليب الخصخصة، إيجابياتها وسلبياتها وأهدافها وأسباب اختيار الأسلوب بعينه.

الأسلوب	الإيجابيات(الميزات)	السلبيات	الأهداف	اسباب الاختيار للأسلوب
عقد الإدارة	– الاحتفاظ بملكية الشركة – حل مشكلة القصور الإداري.	– ازدواجية الإدارة الخاصة والملكية العامة. – عدم وجود حوافز لرفع الكفاءة والحفاظ على الأصول.	تستخدم لتنشيط الشركات الخاسرة. – إدخال معايير وطرق الإدارة الحديثة. – يستفيد العاملون من المهارات الفنية والإدارية للشركة المتعاقدة.	– عجز الكفاءات الإدارية عن قيادة المؤسسة العامة
عقود التأجير	– توفير نفقات التشغيل مع الاحتفاظ بملكية الشركة. – الحصول على دخل سنوي بدون التعرض لمخاطر السوق	عدم وجود حوافز لرفع قيمة الأصول اكثر من الحد الذي يضمن عائدا مناسبا على استثماراتها خلال مدة التأجير.	– جذب مهارات تقنية وإدارية متطورة – تنشيط الشركات الخاسرة.	– صعوبة في جذب المستثمرين.

(51) علي حسين، مرجع سبق ذكره، ص49،

(52) إبراهيم علي ملحم، الخصخصة: التحول من القطاع العام إلى القطاع الخاص، وإمكان تطبيقها في المملكة العربية السعودية، المجلة الدولية للعلوم الإدارية، مجلد 2 عدد 3 1997م، ص 187.

يتبع

منح الامتياز	– توفير نفقات البناء والتشغيل. – نقل مسئولية تشغيل وتقديم الخدمة إلى الإدارة الخاصة.	– إعطاء حق الاحتكار لصاحب الامتياز.	– تقديم خدمات عامة للمواطنين من خلال تطوير مشروعات جديدة في البنية التحتية عن طريق القطاع الخاص (إنشاء وتسيير مرافق عامة) – التخفيف من الأعباء المالية عن الدولة.	– عدم توافر السيولة الكافية في حالة أن السيولة المطلوبة كبيرة.
- البيع المباشر. - المزاد العلني - العطاءات - مستثمر أجنبي	– الشفافية في الإجراءات. – تمكن الدولة من تعظيم إيراداتها.	– إمكانية وجود تواطؤ بين المشترين والبائعين. – تتطلب فترة زمنية طويلة ونفقات إدارية مرتفعة. – التقدير الخاطئ لقيمة الأسهم والموجودات الأخرى.	– إدخال تكنولوجيا متطورة. – إدخال طرق إدارة حديثة. – توسيع قاعدة الملكية وتطوير الأسواق المالية من خلال إدراج الشركة في سوق الأوراق المالية.	– حاجة المؤسسة إلى إدخال تكنولوجيا متطورة لتحسين أدائها ورفع كفاءتها. – حاجة الدولة إلى إمكانيات لتغطية النفقات الكبيرة.
– بيع الأسهم في الأسواق المالية – للاكتتاب العام	– مقبولة سياسيا أكثر من غيرها من الأساليب. – تملك الجماهير للأسهم يقلل من السيطرة الأجنبية على الشركات التي تتم خصخصتها. – استثمار طاقات وإمكانات ومصادر جديدة.	– صعوبة تحديد اسعار الأسهم بشكل دقيق وتقييم الأسهم بأقل من الواقع. – تطوير الأسواق المالية من خلال إتاحة فرص الاستثمار للمواطنين والأجانب.	– توسيع قاعدة الملكية من خلال تشجيع صغار المستثمرين على شراء الأسهم. – تحسين كفاءة الإدارة أمام المساهمين.	– حجم المشروع الحكومي كبير.
– البيع للعاملين والإدارة	– شعور العمال بأنهم مالكون حقيقيون في الشركات التي يعملون فيها. – إظهار رغبة أقل في الإضراب عن العمل والمطالبة بأجور أعلى.	– قيام العمال ببيع الأسهم للاستفادة من فرق الأسعار. – سوء تسعير الشركة مما يسبب خسائر للدولة.	– توسيع قاعدة الملكية. – تحسين الكفاءة من خلال وجود حوافز لرفع الإنتاجية ومساهمة العاملين في الإدارة.	– في الحالات التي يصعب فيها بيع المؤسسة بالأساليب الأخرى. – في حالة وجود مؤسسة خاسرة.

– مقايضة الديون	– توفير في الجهد والنفقات. – التخفيف من المديونية الخارجية للدولة.	– تملك الدائن الأجنبي لاستثمارات محلية مقابل ديونه وتصدير الأموال المتحصلة من الاستثمار إلى الخارج مما يعود بالسلبية على القدرة المالية للدولة.	– تطوير الأسواق المالية من خلال استقطاب مستثمرين جدد للأسواق المحلية.	– عدم المقدرة المالية على سداد الدين الخارجي.
– إعادة الهيكلة	– إيجاد وحدات إنتاجية متنافسة "تجزئة المشروع والعمل على أسس تجارية"	– تتطلب فترة زمنية طويلة. – إزالة الاحتكار.	– تهيئة المؤسسة لبيعها بسعر أعلى. – تحسين الكفاءة من خلال إيجاد طرق إدارية حديثة.	– حجم المشروع كبير. – تحقيق خسارة في أعمال المشروع.

المصدر: د.رفعت عبد الحكيم الفاعوري، تجارب عربية في الخصخصة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية القاهرة، سنة 2004، ص28– 30.

سابعاً: معايير اختيار الأسلوب الأمثل للتخصيص:

يتم اختيار الأسلوب الذي يحقق القدر الأكبر والأهم من أهداف التخصيص، ويختلف حسب طبيعة القطاع وواقع السوق والبلد، ومن جانب آخر **يجب مراعاة الضوابط الآتية:**

أ. عدم احتواء البيع على أي التزامات مستقبلية على الدولة (كالضمان، التعويض... وغيرها) أي أن عقد البيع لا يسمح بالتراجع ويتضمن كافة الضمانات للدولة.

ب. أن يكون خاضعاً للمنافسة العامة والتأكيد عليها خاصة مع المستثمر الأجنبي بدرجة مناسبة.

ج. أن تتكافأ الفرص كالمزايدة أو المناقصة أو الممارسة أو الاكتتاب العام....الخ.

د. أن تتوفر فيه العلانية ووضوح إجراءات المنافسة والإعلان عنها.

المبحث الثاني

الدروس المستفادة من تجارب بعض الدول العربية والاجنبية في الخصخصة

سيتناول هذا المبحث تحليل التجارب المستفادة من بعض الدول في مجال الخصخصة.

وقد اختارت الباحثة بعض التجارب العربية التي يتشابه مناخها الاقتصادي مع الاقتصاد الليبي، حيث يعتبر النفط المورد الأساسي للدخل مثل (السعودية والجزائر بالإضافة إلى دول تقاربها جغرافيا مصر وتونس) كما اختارت الباحثة تجارب كلا من (ماليزيا والمكسيك) باعتبار البنك الدولي دائما ينصح بالإهتداء بهما باعتبارهما دولا كانت تعاني من أزمات واختناقات اقتصادية، واستطاعت من خلال استراتيجيات الإصلاح الاقتصادي وبرامج التخصص ان يجتازا أزماتهما، وباعتبار أن دول جنوب آسيا ودول أمريكا اللاتينية هي من الدول النامية مثلها مثل الدول العربية النامية.

أولاً: تجارب عربية في الخصخصة

1) تجربة جمهورية مصر العربية:

منذ عام 1952 وبعد ثورة يوليو، اتجهت الدولة الى التدخل في النشاط الاقتصادي وبالتحديد منذ منتصف الخمسينيات عندما بدأت عمليات التأميم بدءاً من تأميم قناة السويس والشركات المحلية والأجنبية العاملة في مصر، وقيام الدولة بعملية الإنتاج والتوزيع والسيطرة على التجارة الخارجية، وهو ما أدى الى توسيع مهام الدولة وكبر حجم القطاع العام الذي– اصبح الاقتصاد المصري معه مكبل بمشاكل عديدة، وقد أدركت الحكومة المصرية في وقت مبكر حجم وشدة وطأة هذه المشاكل على الاقتصاد والمجتمع، وان الحل للخروج من هذه الأزمة المتفاقمة هو الانفتاح

وتشجيع وإحياء دور القطاع الخاص ليلعب دوره، وقد كانت القوانين والقرارات الصادرة بهذا الشأن كافية لدفع القطاع الخاص المحلي والأجنبي للاستثمار في الأنشطة المختلفة.

إلا ان **الأزمة الاقتصادية** زادت حدتها، وبلغت المؤشرات الكلية للاقتصاد المصري من التدهور ما لا يطاق معه الاستمرار، دون اتخاذ سياسات إصلاحية جديدة تؤدي الى تغيير الوضع المتفاقم، وتوجيه المسارات الاقتصادية بما يحقق إخراج الاقتصاد من كبوته وأزماته، **فجاءت مرحلة الإصلاح الاقتصادي (1991– 1992)، بما فيها سياسة الخصخصة كعملية لنقل الملكية من القطاع العام الى القطاع الخاص بعد فترة من التأني والبطء المتعمد بغية التمهيد لهذه الخطوة.**

أ) الأهداف:

أعلنت الحكومة المصرية في شهر فبراير 1993م برنامجها للخصخصة[53] لتوسيع قاعدة الملكية حيث تضمن البرنامج الأهداف والشروط وإستراتيجية التنفيذ لبيع الشركات المملوكة لقطاع الأعمال الهام الى القطاع الخاص وعلى النحو التالي[54]:

1. زيادة معدل طاقات شركات قطاع الأعمال العام المتاحة، وذلك لتحقيق عناصر الكفاءة الاقتصادية.
2. الحد من استنزاف الموارد المالية وتحقيق مستوى أفضل لاستخدامها.
3. إتاحة فرص الاتصال بالأسواق الخارجية للحصول على التقنيات الحديثة وجلب رؤوس الأموال للاستثمار.

---

(53) وزارة قطاع الأعمال، المكتب الفني للخصخصة، دليل الإجراءات والإرشادات العامة لبرنامج الحكومة لتوسيع قاعدة الملكية وإعادة الهيكلة وحوافز العاملين والإدارة، سنة 1993م، ص7.

(54) الأمم المتحدة، تقييم برامج الخصخصة في منطقة الاسكوا، سنة 1999م، ص53– 54.

4. توسيع قاعدة الملكية بين المواطنين، وزيادة حصة القطاع الخاص المؤهل في الاستثمار الوطني.
5. زيادة فرص العمل.
6. تخصيص عائد البيع لسد ديون المصارف وتصحيح مسار الشركات التابعة التي تحتاج الى إعادة هيكلة واستخدام الفائض منها لزيادة موارد الموازنة العامة للدولة.
7. تنشيط سوق المال كآلية لتوسيع قاعدة الملكية.

ب) الإجراءات:

ولقد اتخذت الحكومة المصرية عدة إجراءات لتهيئة الوضع الاقتصادي والاجتماعي لهذا التحول تحرزا وتخوفا ان يؤدي التعجيل في هذه الخطوة إلى نتائج سلبية كبيرة على الاقتصاد والمجتمع، إذ اتخذت العديد من الإجراءات إلى جانب الإجراءات الإصلاحية لتخفيف الصعوبات والمعوقات امام هذه الخطوة الهامة في سياسات الإصلاح الاقتصادي في مصر، وقد تمثلت هذه الإجراءات في التالي[55]:

1. تعبئة الرأي العام للقبول بعملية الخصخصة.
2. تطوير سوق الأوراق المالية وسوق رأس المال.
3. استصدار قوانين جديدة متطورة لسوق الأوراق المالية والمصارف.
4. توحيد أسعار الصرف للجنيه المصري و تحفيز الاستثمار (قانون رقم 230 لعام 1989م).
5. تحرير معدلات الفائدة تدريجيا للتخفيف من ضغوط التضخم.
6. ترشيد وتحديد الدعم السلع الخدمات.
7. تطبيق ضريبة المبيعات.

---

(55) د.عبد العزيز سالم بن حبتور، إدارة عمليات الخصخصة وآثرها في اقتصاديات الوطن العربي، جامعة عدن، سنة 1997، ص 42.

8. الاستفادة من الخبرات الدولية في المجالات المختلفة للسياسات التصحيحية، ومنها سياسات الخصخصة، إذ أدى التعاون المشترك والدراسات المشتركة مع الخبرات الأجنبية الى وضع برنامج لعملية الخصخصة يتضمن جدولاً زمنياً لإعادة الهيكلة عام 1995/1996م.
9. **وقد بدأ برنامج الخصخصة في مصر منذ صدور القانون رقم 203 لسنة 1991م لإعادة تنظيم شركات القطاع العام، إذ خول هذا القانون مجلس إدارة الشركات القابضة سلطة التصرف في بيع أصول الشركات التابعة لها**، وتم إنشاء مكتب فني يتبع وزارة قطاع الأعمال العام ليتولى مهمة الإعداد والأشراف على تنفيذ برنامج الخصخصة الذي اشتمل على بيع 85 شركة تابعة للقطاع عام إلى القطاع الخاص على مدى خمس سنوات (1991/1992-1996/1997) من أصل 399 شركة لقطاع الأعمال العام المنحصرة حتي 1991م منها 116 شركة تمثل القطاع العام الصناعي[56].

ج) طرق تنفيذ برنامج الخصخصة:

إتبعت الحكومة المصرية عدة طرق لتنفيذ برنامج الخصخصة هي[57]:

1. **طرح اسهم الشركات للبيع للجمهور من خلال بورصة الأوراق المالية**، وذلك في عمليات مشابهة للاكتتاب العام فيما يعرف بالطرح الأولى، حيث استخدمت هذه الطريقة لخصخصة معظم الشركات التي تقرر بيعها كلياً أو جزئياً.
2. **البيع للعاملين في الشركة من خلال اتحاد العاملين المساهمين**: تستخدم هذه الطريقة عادة للشركات ذات الطبيعة الخاصة، والتي تعتمد على عنصر

---

(54) Abdel- Rahman, Helmy and Abu Ali, Sultan, Role of the Public and Private Sectors with special Reference to Privatization: The case of Egypt, Privatization and Structural Adjacement in the Arab countries OP.Cit P. 156.

(57) وزارة قطاع الأعمال، مرجع سبق ذكره، ص22.

العمل، وتكون الشركة صغيرة الحجم، وفي بعض الحالات تم البيع بناء على طلبات اتحادات العاملين للشراء.

3. **البيع لمستثمر رئيسي:** تطرح في هذه الطريقة الشركات التي تحقق خسائر أو تكون ربحيتها قليلة للبيع من خلال التفاوض المباشر مع الراغبين في الشراء، والذين يتوقعون لهذه الشركات ان تحقق أرباحاً اذا ما دخلت عليها إدارة كفوءة أو أعيدت هيكلتها أو استحدثت التكنولوجيا المستخدمة في العملية الإنتاجية.
4. **التصفية القانونية للشركة وبيع مكوناتها منفصلة أو كأصول منتجة:** استخدم هذا الأسلوب مع الشركات التي تحقق خسائر ويصعب إصلاحها، أو انها تحتاج الى استثمارات تزيد عن أو تعادل الاستثمارات اللازمة لإنشاء شركة مماثلة جديدة.
5. **تأجير الوحدات والأصول:** استخدمت هذه الطريقة كأحد أساليب تطوير الإدارة مع بقاء ملكية الأصول للدولة، وخاصة في الحالتين التاليتين:

- الشركات العامة الخاسرة التي لا يقبل المستثمرون على شرائها لكبر وضخامة خسائرها أو لارتفاع ثمنها وضآلة العائد المتوقع منها.
- تأثر الوحدات الإنتاجية للشركة جغرافيا، وبالتالي يصعب سيطرة الإدارة عليها ولكلفتها العالية، وتشمل هذه الطريقة نوعين من العقود هما:

✓ عقود التأجير مقابل استغلال الأصول.

✓ عقود الإدارة حيث تبقى الملكية للدولة وتترك الإدارة للقطاع الخاص لقاء مقابل يتحدد طبقا لتحقيق نتائج متفق عليها.

6. **نظام بوت* BOT (في البناء والتشغيل، ثم نقل الملكية في مشاريع البنية والخدمات):** وتعتبر هذه الطريقة من حقوق الامتياز، خاصة في تشغيل المرافق العامة، حيث سمحت الحكومة للقطاع الخاص ببناء مرافق عامة.

- طرق.
- محطات مياه.
- مطارات وموانئ.
- محطات توليد الطاقة وتوزيعها.
- أخرى

ثم إدارتها والانتفاع بعائدها لمدة معينة تعود بعدها الملكية للدولة.

د) تقييم برنامج الخصخصة:

وعليه فإن نجاح برنامج الإصلاح الاقتصادي المصري وبرنامج الخصخصة (كأحد أهم مكوناته) لا يقاس بمجرد تنفيذ السياسات والإجراءات، بل يقاس بمدى التقدم في تحقيق الأهداف المحددة في ظل التغيرات السياسية والاقتصادية التي قد تساعد على تحقيق تلك الأهداف أو قد تبطئ من معدلات انجازها.

وبناء على التقييم الذي أجراه المكتب الفني للخصخصة بوزارة قطاع الأعمال في جمهورية مصر العربية فإن هذا التقييم كان يقوم على زاويتين رئيسيتين:

(*) نظام BOT في البناء والتشغيل ثم نقل الملكية الى الحكومة (Build, Operate and Transfer).

1) تقييم برنامج خصخصة على مستوى الكلي:

إن برنامج الخصخصة لشركات قطاع الأعمال المصري قد ساهم في تحقيق نتائج مهمة على المستوى الكلي أدت الى تغيير جذري في المتغيرات الكلية الرئيسة، وتحسين مناخ الاستثمار، وارتفاع معدلات النمو الاقتصادي، والتي تعد من أهم أهداف برنامج الإصلاح الاقتصادي والسياسات الاقتصادية في مصر بوجه عام.

وباستعراض أهم المؤشرات الاقتصادية عن الاقتصاد المصري خلال الفترة من 1993/1994م وحتى 1999/2000 م فقد استخلص المكتب الفني النتائج التالية[58]:

أ. زاد الناتج المحلي الإجمالي (بسعر السوق) من 175 مليار جنيه في السنة المالية 1993/1994م الى 339 مليار جنيه في السنة المالية 1999/2000 م بنسبة زيادة قدرها 94٪، كما ازداد معدل النمو الحقيقي للناتج المحلي من 3.9٪ في السنة المالية 1993/1994 إلى 6.5٪ في السنة المالية 1999/2000.

ب. انخفض معدل التضخم من 9.1٪ بنهاية السنة المالية 1993/1994م الى 2.8٪ في السنة المالية 1999/2000 م، ويعتبر انخفاض معدل التضخم من أهم مظاهر نجاح السياسات الاقتصادية المصرية خلال التسعينيات.

ج. شهد معدل الادخار المحلي (كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي) تحسناً ملحوظاً، حيث زاد الى 16.4٪ من الناتج المحلي الإجمالي مقارنة بنسبة 15.1٪ عام 1994م، مما يوضح نجاح برنامج الإصلاح في جذب وتعبئة الادخار من أجل النمو الاقتصادي، كما زاد معدل الاستثمار المحلي (كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي) من 16.6٪ في عام 1994م الى 19.8٪ في عام 2000م.

د. بلغ إجمالي الدين الخارجي (كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي) 59.9٪ بقيمة قدرها 30.9 مليار دولار في السنة 1993/1994م، وانخفضت النسبة

---

(58) وزارة قطاع الأعمال، مرجع سبق ذكره، ص30.

الى 28.3٪ في السنة المالية 1999/2000م وبقيمة قدرها 27.7 مليار دولار، ويلاحظ ان تبني مصر لبرنامج إصلاح يهدف للتحول لاقتصاديات السوق قد مهد الطريق أمام إدارة الدين بكفاءة اكبر.

2) تقييم برنامج الخصخصة على المستوى الجزئي:

وعلى صعيد المستوى الجزئي فإن المكتب الفني قام بتقييم نتائج تطبيق برنامج خصخصة شركات قطاع الأعمال في مصر من خلال استعراض أهم المؤشرات المالية لعدد بلغ 189 شركة، وهي التي لا تزال بحوزة قطاع الأعمال العام حتى 2001/8/31م، وذلك على مدار خمس سنوات تبدأ من السنة المالية 1996/1997 وحتى 2000/2001م.

وباستعراض أهم المؤشرات لشركات قطاع الأعمال العام خلال الفترة 1996/1997م وحتى 2000/2001 م والبالغ عددها في 2001/8/31م (189 شركة) يمكن استخلاص الآتي[59]:

أ. انخفض حجم مديونية الشركات للبنوك من 22.3 مليار جنيه في السنة المالية 1996/1997 الى 13.6 مليار جنيه في السنة 2000/2001م، وبقيمة قدرها 8.7 مليار جنيه وبنسبة قدرها 39٪

ب. انخفض حجم المخزون من 5.6 مليار جنيه في السنة المالية 1996/1997م الى 4.1 مليار جنيه في السنة المالية 2000/2001م، وبقيمة قدرها 1.5 مليار جنيه وبنسبة قدرها 27٪، وفي المقابل انخفضت إيرادات النشاط من 38.6 مليار جنيه في السنة المالية 1996/1997م إلى 28.5 مليار جنيه في السنة المالية 2000/2001، وبقيمة قدرها 10.1 مليار جنيه وبنسبة قدرها 26٪ تقريبا.

---

(59) المرجع السابق، ص30.

وفي إطار الجهود المتواصلة لتحسين كفاءة الأداء لشركات قطاع الأعمال العام، فقد انخفض عدد الشركات الخاسرة من 82 شركة في السنة المالية 1997/1996م الى 54 شركة بنهاية السنة المالية 2001/2000م[60].

2) تجربة الجمهورية التونسية:

تعود بداية التفكير في الخصخصة – في تونس والحد من تدخل الدولة الى الثمانينيات من القرن الماضي، حيث أنشئت مجموعة من مصارف التنمية بالتعاون مع عدد من البلدان العربية للمساهمة في انجاز المشروعات الجديدة دون الحاجة الى مساهمة مباشرة من قبل الدولة.

وقد توالت بعد ذلك النصوص التشريعية التي ترمي إلى ضبط حجم القطاع العام وتوسيع دور القطاع الخاص، ومن أهم تلك القوانين القانون رقم 1989/9، ومنشورا الوزير الأول، وهما المنشور رقم 21 المؤرخ في 21 نيسان/إبريل 1990م المتعلق بخصخصة أصول المنشآت بالمساهمات العمومية، والمنشور رقم 55 المؤرخ في "أب/أغسطس 1993م"[61].

أ) أهداف الخصخصة:

تدخل الخصخصة في تونس ضمن إطار إصلاح المؤسسات العامة، والتي تهدف الى القضاء على مكامن الضعف في الاقتصاد التونسي وزيادة فعاليته والاستخدام الأمثل للموارد من خلال التحرير التدريجي للاقتصاد وتشجيع المنافسة.

---

(60) المرجع السابق ونفس الصفحة.

(61) عبدالمحسن العطية، الخصخصة في البلدان النامية إجابياتها وسلبياتها، دراسات العلوم الإدارية، مجلد 25، العدد 1، بدون مكان نشر، سنة 1998، ص89- 90.

ويمكن تلخيص أهداف تبني سياسة الخصخصة في تونس فيما يلي[62]:

1. تخفيف العبء المالي عن الموازنة العامة للدولة من جهة، وتوفير موارد إضافية للموازنة ليتم استغلالها في القطاع الاجتماعي أو التنمية الشاملة، أو تحويلها للمنشآت التي ستبقى في القطاع العام لتطويرها من جهة أخرى.
2. تحقيق حركة في السوق المالية وتطويرها لما تشكو منه السوق المالية التونسية من قلة التوازن بين العرض والطلب، حيث يمكن تدارك هذا الاختلال بعرض عدد كبير من الأسهم للبيع في نطاق سياسة الخصخصة، علما بأن الدولة تملك نحو 60٪ من أصول الشركات.
3. إنشاء رأسمالية شعبية، بإعطاء الفرصة للمواطنين بصفة عامة، وللعاملين بصفة خاصة لاقتناء أسهم المنشآت المعروضة للبيع.
4. إعطاء حرية اكبر للمنشآت في الأداء لتحقيق نتائج أفضل.

ب) الإجراءات التنفيذية في مجال الخصخصة[63]:

بدأ تنفيذ برنامج الخصخصة في تونس في عام 1989م، عقب مصادقة مجلس النواب على القانون رقم 1989/9، وقد تميزت تجربة تونس بانطلاقها في مراحلها الأولى من غير الاعتماد على قائمة منشورة بالمؤسسات المرشحة للخصخصة، نظراً لحرص الحكومة على عدم تحويل اهتمام المستثمرين في المشروعات الجديدة الى المشروعات المزمع تخصيصها، ومع تقدم برنامج الخصخصة عدلت الحكومة سياستها فحددت في عام 2000م برنامجا يشمل 44 مؤسسة عامة يراد خصخصتها، منها (بورصة تونس والخطوط التونسية، وشركة التامين، وبنك الاتحاد، و20 شركة صناعية، وعدة شركات عقارية وعدد من الفنادق)، ومنذ بدء

---

(62) عبدالمنعم الشافعي، مناقشة لخيارات التخصصية ومتطلبات الاقتصاديات التي في طور النمو مع إشارة خاصة لدور القطاع الخاص والتجربة التخصصية في سلطنة عمان، العدد 63، ديسمبر 1995م، ص150– 151.

(63) التقرير الاقتصادي العربي الموحد، حصيلة الخصخصة بالدول العربية، عام2002م، شبكة المعلومات الدولية (الانترنت).

البرنامج وحتى نهاية عام 2001م تمت خصخصة حوالي 138 مؤسسة عامة، وبمبلغ إجمالي يقدر بحوالي مليار دولار أمريكي، وتجدر الإشارة الى ان حصيلة بيع أربع شركات متوسطة الحجم لانتاج الإسمنت في الفترة ما بين (1998 – 2001م) تشكل اكثر من 50٪من مجمل إيرادات الخصخصة، في حين تتكون باقي الإيرادات من حصيلة بيع نحو 146 شركة صغيرة تنتمي الى قطاعات مختلفة.

ج) أساليب/نماذج الخصخصة في الجمهورية التونسية(64):

وقد حددها القانون الخاص بإعادة هيكلة المنشآت العامة في تونس فيما يلي:

1. الانسحاب من جانب الدولة عن بعض الأنشطة الاقتصادية.
2. اندماج أو ضم أو فصل المنشآت.
3. التخلص من كل عنصر من مكونات الأصول من شأنه ان يستعمل كوحدة استغلال مستقلة في منشأة.

وبذلك فإن القانون التونسي لم ينص على أساليب أو نماذج أخرى،وكانت إشارته لها على سبيل الحصر كما هو واضح.

د) الصعوبات التي واجهت التجربة التونسية في الخصخصة(65):

أهم مشكلة واجهت التجربة التونسية تمثلت في ضعف البيانات الخاصة بعوائد المنشآت المختلفة لعدم تداول أسهم بعضها في البورصة بعد الخصخصة، أو تم تداول أسهمها بشكل غير منتظم، وقد أشار بعض ما توفر من معلومات الى تحسن في نتائج أعمالها.

(64) المرجع السابق، ص151.

(65) عبدالمنعم الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص150–151.

وتجدر الإشارة الى عدة مشكلات أخرى واجهت تلك التجربة وهي[66]:

1. التأخر في إيجاد الصيغ الملائمة لتنفيذ سياسة الخصخصة.
2. معارضة العاملين في المؤسسات المرشحة للخصخصة.
3. مشكلات وصعوبات تعلقت بطبيعة المنشآت التي تمت خصخصتها لدورها في توزيع الثروات (كالشركات المصرفية وصناعات النسيج)، مما أدى إلى تأخر الحكومة في عملية الخصخصة لأهمية تلك المنشآت بالنسبة للدولة.
4. الأوضاع المالية لتلك المنشآت وحاجتها لحل مشكلاتها المالية قبل خصخصتها.
5. عدم قدرة السوق المالية على استيعاب القفزة الكبيرة في الأسهم ومكونات الأصول، وذلك حتى بافتراض إسراع الحكومة في عملية الخصخصة (ضعف السوق المالية).
6. عدم وجود برنامج واضح ودقيق للخصخصة.

هـ) تقييم تجربة الخصخصة التونسية:

سجلت المؤسسات العامة التي تمت خصخصتها حتى **الآن نتائج مشجعة في التنمية** والتطور وتحسن قدرتها الإنتاجية وإحداث فرص عمل جديدة، كما تقبل الرأي العام التونسي مسار عمليات الخصخصة.

أما الجانب السلبي فقد تمثل في ضعف نسق هذه التجربة وضيق مجالها، بالإضافة الى قصور الإعلام عن مواكبة عمليات التخصيص وتركيز التخصص على الشركات الخاسرة كما أن الجمهورية التونسية تواجه تباطؤاً في تطوير السوق المالية وضعفا في المساهمة الشعبية في الاستثمارات، إضافة الى ذلك هناك ضعف في جذب المستثمر الأجنبي بالحجم المطلوب.

(66) المصدر السابق، نفس الصفحات.

3) تجربة المملكة العربية السعودية:

منذ تأسيس المملكة العربية السعودية في أوائل الثلاثينيات الميلادية من القرن الماضي وهي تمارس **النظام الاقتصادي الحر** الذي يقوم على أساس تشجيع المبادرة الفردية، والقطاع الخاص بالاستثمار في اغلب الأنشطة الاقتصادية، ولكن الدولة في نفس الوقت – هي التي تملك النفط، والذي يعد المورد الأساسي للدخل العام فيها، كما ان هذا المورد الذي تتمتع به الحكومة القى ولا يزال يلقي على عاتقها مهمة المبادرة الى إقامة البني الأساسية والمشروعات الهيكلية، وإقامة المؤسسات والهيئات العامة لاستثمار موارد السعودية، ونظراً لما يتطلبه هذا الاستثمار من عوامل ومقومات من حيث الكم والكيف لا تتوفر لدى القطاع الخاص، فقد اخذ القطاع العام في تكوينه وتطوره المحور التنموي الرئيس.

فقد برز دور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية وأصبح يشكل حيزاً متنامياً في دائرة اهتمامات المؤسسات الرسمية والحكومية، وقامت الدولة في بداية السبعينيات، باعتماد برامج تنموية طموحة في المجالات الاقتصادية والاجتماعية، وذلك لتنويع مصادر الدخل وتقليل الاعتماد على النفط كمورد أساسي للدخل، عن طريق زيادة مساهمة القطاعات الإنتاجية الأخرى في الناتج المحلي الإجمالي.

أ) أهداف الخصخصة:

ويمكن تقسيم اتجاه الدولة للخصخصة الى هدفين[67]، **الأول تحركه** رغبة الدولة في التحول إلى اقتصاد السوق الخاص والتخلص بالتالي من أعباء تمويل وإدارة المشروعات العامة الخدمية والمرافق ذات الطابع الإنتاجي، أما **الثاني فتحركه** دوافع تمويلية واقتصادية بحتة تهدف الى حفز وتشجيع القطاع الخاص على ادخار

(67) المرغني حمور، الخصخصة: المفاهيم والتجارب والدروس، ورقة عمل في ندوة توجيهات وآفاق الخصخصة، دولة قطر، أبريل 1996، ص90- 92.

أمواله المستثمرة في الخارج، أما السبب الذي يمكن استنتاجه فهو ان المملكة تهدف الى تحييد اثر تقلبات أسعار النفط على الاقتصاد الوطني من خلال تقليل الاعتماد على هذا المورد كمصدر أساسي للدخل القومي، وزيادة مساهمة القطاعات الأخرى في الناتج المحلي الإجمالي، من خلال القطاع الخاص، حيث يتوقع للقطاع الخاص ان يلعب دوراً ايجابياً من خلال عملية الخصخصة فيما يلي:

1. زيادة كفاءة استخدام الموارد المتاحة وتحسين مستوى الجودة للسلع والخدمات، ورفع مستوى إنتاج المشروعات المخصخصة.
2. إجراء تغييرات في أساليب إدارة المنشآت العامة المحولة بما يعطيها مزيداً من المرونة والصلاحيات في اتخاذ القرارات.
3. تخفيف العبء عن موازنة الدولة، بإيجاد مصادر تمويل بديلة تتحمل أعباء ضمان استمرار عملية التنمية.
4. إتاحة الفرصة للحكومة لإعادة استثمار جزء من الأموال التي تحصل عليها نتيجة عملية الخصخصة في مشروعات جديدة اكبر من طاقة القطاع الخاص منفرداً.
5. تحقيق عوائد مالية للخزينة العامة للدولة، وتحسين ميزان المدفوعات لمواجهة نفقات الدولة الزائدة وخدمة الدين العام.
6. توسيع الطاقة الاستيعابية للاقتصاد الوطني، عن طريق زيادة الموارد المالية في السوق المحلية.
7. تخفيف العبء عن الدولة، وإتاحة الفرصة لها لأداء وظائفها الأساسية في الدفاع والأمن بصورة أكفأ.

ب) الإجراءات التنفيذية للخصخصة:

من أهم الخطوات التي قامت بها المملكة في الخصوص هو بيع 30٪ من حصتها في شركة (سباك) للصناعات الأساسية إلى المواطنين والمستثمرين من القطاع الخاص.

وفي مجال الموانئ قامت الدولة بإسناد أعمال التشغيل والصيانة وإدارة الأرصفة والمعدات إلى القطاع الخاص، وذلك باستخدام نظام التأجير[(68)].

وفي مجال الطاقة شارك القطاع الخاص في تمويل مشروعات للطاقة بالمنطقة الشرقية والرياض ورابغ، كما قامت مجموعة (أي بي بي) السويسرية ببناء محطة للطاقة الحرارية في المملكة بقيمة 835 مليون دولار، تبلغ قوة المحطة 1100 وات على بعد 120كم جنوب جدة على البحر الأحمر، وهي تمد جدة ومكة المكرمة بالطاقة الكهربائية[(69)].

أما في مجال الاتصالات، فقد تم تحويل مؤسسة الاتصالات السعودية الى شركة مساهمة عامة، بالاشتراك مع شريك إستراتيجي يوفر تقنية عالية في قطاع الاتصالات على غرار التجربة المتبعة في المصارف المحلية التي تعتمد على الشراكة الأجنبية، مثل البنك السعودي الأمريكي والبنك السعودي البريطاني والبنك السعودي الفرنسي[(70)].

وفي مجال الثروة المعدنية فقد تمت خصخصة عدد من الشركات التعدينية، وشجعت الحكومة القطاع الخاص على تولي مشروعات الحفر والتنقيب،

---

(68) التخصصية في العالم، مجلة أخبار التخاصية، عدد 7، بدون مكان نشر، أيار (يوليو) عام 1999، ص36.

(69) المرجع السابق، ص36.

(70) المرجع السابق، ص35.

علماً بأن لدى المملكة سبع مصاف طاقتها اكثر من 1.7 مليون برميل يومياً وتصدر نصف انتاجها إلى الأسواق العالمية[71].

وفي مجال الطيران تمت خصخصة الخطوط الجوية السعودية باستخدام لجنة تضم أعضاء مجلس الإدارة وأعضاء من الخطوط الجوية العربية السعودية وأعضاء من الطيران المدني للاستفادة من الخبرات الدولية العالمية في مجال الخصخصة[72].

ولمساندة برنامج الخصخصة تم في عام 2000 إصدار قرار يتضمن العديد من الحوافز والتسهيلات والضمانات والإعفاءات للمستثمرين الأجانب، من ضمنها السماح لهم بامتلاك شركات بشكل كامل، وبالتمتع بجميع المزايا والحوافز والضمانات التي يتمتع بها المستثمرون السعوديون، كما سمح القانون بحرية حركة رؤوس الأموال الأجنبية المتعلقة بالاستثمارات، ويتملك المستثمرون الأجانب للعقارات اللازمة للمشروعات الاستثمارية، وبتقديم إعفاءات ضريبية للمستثمرين في المناطق النائية[73].

وبالإضافة الى ذلك عززت الحكومة السعودية مساعيها الرامية الى فتح المجال أمام القطاع الخاص وأمام الاستثمارات الأجنبية، إذ أنشأت "**المجلس الأعلى لشئون النفط والمعادن**" للموافقة على الاتفاقات والعقود اللازمة مع الشركات الاستثمارية في جميع المراحل اللاحقة لإنتاج النفط، الأمر الذي دفع بعض الشركات العالمية المتخصصة للتقدم بطلبات الاستثمار في السعودية، ويعتبر هذا الإجراء احد العوامل الرئيسة لحصول السعودية على الحصة الكبرى من مجمل التدفقات الأجنبية

(71) المرجع السابق، ص34.

(72) المرجع السابق، ص34- 35.

(73) حصيلة الخصخصة بالدول العربية حتى عام 2001م، الصيغة الأولية لتقرير الاقتصاد العربي الموحد، عام 2002م، شبكة المعلومات الدولية (الانترنت).

المباشرة الى الدول العربية في عام 2001م،إذ بلغ نصيب السعودية حوالي 40٪ من هذه التدفقات الأجنبية والتي بلغت حوالي 206 مليارات دولار[74] في تلك السنة.

ج) الأنشطة القابلة للخصخصة في المملكة والأساليب المتبعة لخصخصتها:

يمكن تقسيم الأنشطة التي تتولاها الدولة الى ثلاث مجموعات رئيسة يتم خصخصة كل نوع منها بطرق وأساليب معينة هي[75]:

1. **المؤسسات أو الشركات الإنتاجية التي تملكها الدولة بالكامل أو تساهم في ملكيتها**، مثل مصانع البتروكيماويات وتكرير النفط وتجميع الغاز والمناجم والصناعات التعدينية ومصانع الإسمنت، ومساهمات الدولة في المشروعات الزراعية والعقارية المختلفة والبنوك التجارية وشركات النقل البري والبحري وشركات الكهرباء.

وجميع هذه الأنشطة – اذا ما استثني تكرير النفط المملوك للدولة بالكامل – تساهم الدولة في ملكيتها بنسب مختلفة، وتدار بأسلوب تجاري بحت وذات أهداف اقتصادية، ومنتجاتها وخدماتها تباع بأسعار السوق، ما عدا الكهرباء والغاز اللذين تحدد أسعارهما من قبل الدولة.

وبإمكان الدولة بيع حصتها كاملة أو بيع جزء منها في هذه المشروعات عن طريق بيعها حسب سعر السهم في السوق المحلي لمن يتقدم من المستثمرين، أو خصخصة نسبة معينة من حصة الدولة بسعر تشجيعي للعاملين والإداريين في هذه الشركات، كنوع من المساعدة لهم، وخصخصة نسبة أخرى من حصتها بحيث تباع للمساهمين الأخرى في الشركات ويباع الباقي لجمهور المستثمرين.

---

(74) حصيلة الخصخصة بالدول العربية، مرجع سبق ذكره.

(75) إبراهيم ملحم، الخصخصة: التحول من القطاع العام إلى القطاع الخاص وإمكانية تطبيقها في المملكة العربية السعودية، مجلة الإداري، مجلد 2 – العدد الثالث، سنة 1997، ص199– 202.

وعملية الخصخصة هذه الأنشطة ابسط من خصخصة الأنشطة الأخرى، لأنها منظمة كنظام شركات، ومقسمة الى اسهم معلومة، وأصولها الثابتة والسائلة معروفة،ومن الممكن حصرها، وجميع حساباتها تخضع للنظام المالي والمحاسبي للشركات التجارية.

2. **المشروعات الاقتصادية الأخرى التي تملكها الدولة بالكامل وتديرها وتنفق عليها من الموازنة ولها ريع خاص ناتج من تقديم خدماتها للمستفيدين**، مثل الخطوط الجوية وسكك الحديد والهاتف والبريد وتحلية المياه ومصالح المياه والصرف الصحي والمؤسسة العامة للموانئ وصوامع الحبوب ومطاحن الدقيق ومصارف التنمية الحكومية.

وعملية خصخصة هذا النوع من المشروعات صعبة جدا، لأنه يجب عمل حصر لأصول كل منها، وتقييم هذه الأصول وتقسيمها الى اسهم أو وحدات واضحة، بعد ذلك تأتى مشكلة كيفية بيع هذه المشروعات لمستثمر واحد أو مجموعة مستثمرين، من الداخل أو الخارج، وتقرير الدولة ما اذا كانت تود ان تحتفظ بنسبة معينة من ملكيتها في هذه المشروعات أم لا.

والمشكلات الرئيسة لخصخصة هذه المشروعات أو بيع نسبة الدولة في المشروعات والشركات التي ورد ذكرها في المجموعة الأولى لا تنتج من نقل ملكيتها من القطاع العام الى القطاع الخاص، **بل حاجتها الماسة لإداريين مبدعين يملكون القدرة والمهارة على الإدارة، طبقاً لاقتصاديات السوق والمنافسة**، وتغيير الفلسفة والثقافة الإدارية لهذه الشركات لكي تدار بأسلوب إداري حديث ومرن، وليس بالأسلوب السائد البيروقراطي المعقد.

وقد تظهر مشكلة أخرى هي مدى توافر السيولة لدى القطاع الخاص لشراء أي من هذه المشروعات، وبمعني آخر قدرة السوق المحلي على استيعاب هذه

المشـروعات، أمـا المشـكلة الأخـيرة فـتكمن في الاعتبـارات الاجتماعيـة والسياسـية للخصخصة وتأثيرها على سوق توظيف العمالة الوطنية وتوزيع الملكية والثروة.

3. **الخدمات الاجتماعية**، مثل التعليم والصحة والبلديات والإسكان والأمن والمرور والدفاع والخدمات الاجتماعية الأخرى التي تصرف عليها الدولة من الموازنة العامة بالكامل، وتقدم خدماتها للمواطن مجاناً أو مقابل رسوم رمزية.

خدمات الأمن والسلامة العامة والمرور والدفاع المدني تعتبر من صلب عمل الدولـة الحديثـة، ومـن الصـعب ان تـدار مـن قبـل القطـاع الخـاص، أمـا الخـدمات التعليميـة والصـحية والبلديـة فقـد اتجهـت الدولـة الى إسـناد بعضـها الى القطـاع الخـاص مـن خـلال إنشـاء المـدارس والمستشـفيات الخاصـة، كمـا اسـتخدم **أسـلوب التعاقد في كثير من المستشفيات، وكذلك في أعمال البلديات كعمليات النظافة وتعبيد الشوارع وإنارتها وإصلاحها وتشجيرها.**

وباختصار يمكن تقسيم المجالات المرشحة للخصخصة الى ثلاثة مجالات[(76)]:

- مشروعات تصلح للتمويل بعقود إدارة وتشغيل وصيانة أو إيجار.
- مشروعات تصلح للتمويل بنقل الملكية كالصناعات المختلفة.
- مشروعات تصلح للاشتراك في الملكية.

د) تقييم التجربة السعودية:

تميزت التجربـة السـعودية بالتـدريج في إشـراك القطـاع الخـاص في التنميـة الاقتصـادية، وتعـاظم دور هـذا القطـاع تـدريجياً، وبالتـالي ستسـتمر هـذه السياسـة في المملكة بمنهج ثابت ومتطور، كمـا سيتناقص دور الدولـة في الاسـتثمار، وسـتتحقق أهـداف هـذه السياسـة تـدريجيا، سـواء في تحسـين كفـاءة المشـروعات الاقتصـادية

---

(76) المرغني جمور، مرجع سبق ذكره، ص92.

وتوسيع دور القطاع الخاص، او في تحييد التقلب في أسعار النفط على الاقتصاد الوطني.

4) تجربة الجمهورية الجزائرية:

أعلنت الحكومة الجزائرية عن بدء تنفيذ برنامج الخصخصة في عام 1995م كسياسة اقتصادية شاملة **تهدف الى تقليص** دور الدولة في الاقتصاد الوطني **وتصحيح** الاختلالات الهيكلية التي يعاني منها القطاع العام، من حيث انخفاض مستوى الريعية والربحية، وارتفاع تكاليف الإنتاج والمصاريف الإدارية، وزيادة أعباء الديون والخسائر المالية، وبالتالي زيادة العجز في الموازنة الحكومية، وقصور هياكل التمويل الرأسمالي والتجاري وضعف كفاءة الإدارة وإهمال المعايير الاقتصادية للنشاط الاقتصادي الحكومي، وانخفاض جودة السلع والخدمات، وضعف المنافسة، وقصور التحديث التكنولوجي، ونظرا لهذه الأسباب مجتمعة فقد أصبحت الخزينة العمومية والنظام المصرفي غير قادرين على تمويل العجز المتراكم للمؤسسات الحكومية، واقترحت سياسة الخصخصة كحل جذري لهذه المشكلة، حيث تم **تشكيل مجلس وطني للخصخصة** ليقوم بالإشراف على عمليات الخصخصة ضمن برنامج شامل بدأ عام 1995م ويتوقع إنهاؤه عام 2011م.

أ) أهداف الخصخصة[77]:

تنقسم أهداف الخصخصة الى **أهداف تتعلق بالموازنة، وأهداف اقتصادية وسياسية:** فعلى صعيد الموازنة، يسمح نقل الملكية من القطاع العام الى القطاع الخاص بتخفيض النفقات العامة والتخفيف من أعباء الدولة إزاء القطاع العام،

(77) بن دحمان بن سيدي محمد، الخصخصة في الجزائر، حلقة عمل تقييم سياسات التخصيص في البلدان العربية، أبوظبي، 22– 23 كانون الأول – ديسمبر 2001.

الى جانب الإيرادات الضريبية الناتجة عن الانتعاش الاقتصادي المتوقع من عملية الخصخصة.

وعلى الصعيد الاقتصادي، يسمح نقل الملكية بتحسين كفاءة المؤسسات العامة وتفعيل الانفتاح على السوق الدولية لرؤوس الأموال.

وعلى الصعيد السياسي يسمح نقل الملكية –في نفس الوقت– بتوزيع افضل للقوة الاقتصادية، وبمساهمة الجمهور، وتشجيع مشاركة العاملين في رأس مال المؤسسات، بحيث يشركهم في الأداء الجيد لمؤسستهم، ويبدد الشعور بالإقصاء، الذي غالبا ما يراود العمال في المؤسسات.

ويمكن إجمال أهداف الخصخصة في الجزائر فيما يلي:

- تحرير الحكومة وتخفيف العبء الإداري والمالي عنها.
- الحد من وجود القطاع العام على المستوى القومي.
- تشجيع المنافسة، والكفاءة والتنافسية.
- تعجيل النمو الاقتصادي، ورفع الإنتاجية والفعالية.
- منح المواطن إمكانات المشاركة في الأنشطة الاقتصادية للبلاد.

ب) الإجراءات التنفيذية للخصخصة في الجمهورية الجزائرية[78]:

بدأت الخصخصة في الجمهورية الجزائرية، عام **1996م**، **عرضت الحكومة 26 شركة صغيرة مملوكة للدولة للبيع الى مستثمرين محليين وأجانب** كما قدم المجلس الوطني للخصخصة إعلانا بأسماء عشرة فنادق، و12 مصنعا لمواد البناء، و4 شركات للمشروبات الغازية مطروحة للبيع.

(78) رفعت عبدالمنعم الفاعوري، مرجع سبق ذكره، ص164– 165.

وفي عام 1999م سمحت الدولة لخمس شركات خاصة بتقديم خدمات شبكة الانترنت، واضعة حدا لاحتكارها لهذه الخدمة، كما قامت الدولة بمنح تراخيص لشركات طيران خاصة عندما حررت قطاع الطيران، وسمحت للشركات الخاصة بمنافسة الخطوط الجوية الجزائرية المملوكة للدولة.

وفي عام 2000م وافق البرلمان الجزائري على مشروع قانون لخصخصة قطاع الاتصالات والخدمات البريدية الذي تسيطر عليه الدولة، حيث قسم قطاع الاتصالات والخدمات البريدية في الجزائر الى شركتين منفصلتين وتطرح حصة كل منهما للبيع، وأنشئت هيئة تنظيمية تابعة للدولة لمنح تراخيص الهاتف المحمول الى شركات اتصالات أجنبية واختيار بنك دولي للإشراف على العملية.

أما في عام 2002م فقد تمت الموافقة على مشروع قانون رئيس بشأن توزيع الكهرباء والغاز يرمي الى خصخصة صناعة توليد الكهرباء التي تهيمن عليها الدولة.

ويهدف هذا التحرك الحكومي الى رفع احتكار شركة "سونلغاز" المملوكة للدولة لقطاعي الكهرباء وتوزيع الغاز المستمر منذ عقود، كما يهدف هذا التحرك أيضا الى جمع أموال من القطاع الخاص لتمويل برنامج طموح للاستثمار قيمته 12 مليار دولار في قطاع الطاقة على مدار العقد المقبل لتحديث منشآت إنتاجية ولرفع الطاقات الإنتاجية الرئيسة من اجل التصدير، وستمهد تلك الخطوة الاصلاحية الطريق العام للمستثمرين المحليين والأجانب لبناء وتشغيل محطات كهرباء خاصة وتسويق الكهرباء في البلاد.

ج) الخطة الشاملة لعملية الخصخصة[79]:

1) الآليات:

تتضمن إستراتيجية الخصخصة المقترحة عددا من الآليات الملائمة للنمط الذي تجري في إطاره هذه العملية، ويتعلق الأمر بإيجاد:

- آليات تسمح بنقل ملكية اكبر عدد ممكن من المؤسسات أو الوحدات من القطاع العام الى القطاع الخاص في أسرع وقت ممكن.
- الاستعداد لمواجهة أسوأ الأوضاع احتمالاً حينما تظهر (وجود عدد قليل فقط من المشتركين).

2) الوسائل:

قد تم اختيار الوسائل التالية لتحقيق ذلك:

- في المرحلة الأولى، في الإمكان تفضيل المشترين الدوليين من أجل تحسين أداء الإنتاج والقدرات الإدارية.
- ستتولى الهيئة المكلفة بالخصخصة عملية التقييم والتفاوض ونقل الملكية تحت رقابة وزارة الاقتصاد وتنسيق عمليات الإصلاح.
- في المرحلة الثانية، سيتم استهداف المشترين المحليين (طرح عطاءات، أو طرحها في البورصة، أو بالاتفاق بين الطرفين... وغيرها).
- في البداية سيتم طرح المؤسسات التي يمكن ان تكون لها القدرة على الاستمرار.
- في حالة عدم وجود مشترين في غضون فترة زمنية معقولة، يتم التنازل عن المؤسسة – أو نسبة كبيرة منها– الى الكوادر والعمال فيها، مع تأجيل سدادها،

(79) المرجع السابق، ص167.

والاحتفاظ بنسبة تصل الى 49٪ منها بدون حق التصويت (وذلك لتخفيض ثمن التنازل عن المؤسسة).

- من المرغوب فيه بعد ذلك السعي للحصول على قروض مالية لإقامة مؤسسات صغيرة، او تجميع مؤسسات متفرقة، وذلك بدلاً من الحصول على مجرد تعويضات.
- يمكن فيما بعد إنشاء صندوق للخصخصة يتم تمويله جزئياً من الإيرادات وأرباح الأسهم الموزعة، ويمكن أيضا الاستعانة بذلك الصندوق في تدريب العمال الفائضين عن الحاجة وتعيينهم في المؤسسات التي تمت خصخصتها والتي يجري تطويرها، كما يمكن تقديم قروض للكوادر التي تم تسريحها عن العمل.

3) عمليات تجميع وإعداد المؤسسات(80):

ينبغي ان تتم عمليات تجميع المؤسسات في وحدات قبل إجراء بيعها، حتى تشعر تلك المجموعات بمسئوليتها إزاء المؤسسات، وسوف تتولى تلك المجموعات مسئولية إعداد المؤسسات التي أعيدت هيكلتها لعملية الخصخصة، ليتعين عليها ان تقوم بالخطوات التالية:

- القيام بعمليات تصحيح أولية (تصفية الأسهم، وتخفيض عدد العاملين... الى غير ذلك).
- عرض المؤسسات للبيع بسعر مغر (بمعنى الاقتراب بقدر الإمكان، من أدنى سعر وليس أعلى سعر لها).
- وفي حالة عدم توافر الخبرة اللازمة، يتم القيام ببيع المؤسسة بالتقسيط لصالح الكوادر والعاملين بها بنسبة مشاركتهم كأقلية.
- وفي حالة نجاح المؤسسة يقوم الأعضاء بشرائها.
- أما في حالة إخفاقها، فتتولى الهيئة القائمة بعملية الخصخصة استبعاد المؤسسة وتصفيتها وبيع أصولها.

---

(80) المرجع السابق، ص167.

- تتولى الدولة تحديد المؤسسات الاستراتيجية التي ترغب الإبقاء عليها سيطرة كلية أو جزئية مع حد أدنى من التجميد، ولا ينبغي أن يكون عدد تلك المؤسسات مرتفعاً.
- بالنسبة لعدد من المؤسسات (مثل مصانع الأسمنت)، ينبغي ان تنص كراسة الشروط والمواصفات على استمرارية المؤسسة لتجنب استراتيجية الشراء.

د) طرق وأساليب الخصخصة[81]:

يمثل مشروع برنامج الخصخصة الذي تم وضعه الخطوة الأولى لبرنامج مرن للخصخصة، من شأنه ان يشمل جميع مؤسسات القطاع الاقتصادي كما حدد برنامج الحكومة، وتشمل تلك **المرحلة الأولى (102) مائة واثنتين مؤسسة**، تتسم كلها بأنها يمكن أن تكون قادرة على الاستمرار، مع ضرورة إدخال بعض التعديلات الهيكلية على بعضها.

وهكذا حدد البرنامج 41 مؤسسة لتدخل في إطار برنامج خصخصة كاملة، من بينها 38 مؤسسة صغيرة ومتوسطة يقل عدد العاملين فيها عن 400 فرداً، أما بالنسبة للمؤسسات المرشحة لتلقي رؤوس أموال فيبلغ عددها 61 مؤسسة، من بينها 26 مؤسسة صغيرة ومتوسطة.

- **المؤسسات القابلة للخصخصة:**

تنقسم المؤسسات القابلة للخصخصة، التي تم إدراجها في البرنامج، بحسب نوع عملياتها وشركاتها القابضة على النحو التالي:

- **خصخصة كاملة:**

16 مؤسسة (منها 14 صغيرة او متوسطة الحجم).

(81) بن دحمان سيدي محمد، مرجع سبق ذكره، ص52.

7 مؤسسات (كلها صغيرة او متوسطة الحجم).

18 مؤسسة (منها 16 صغيرة او متوسطة الحجم).

- **تدعيم رأس المال:**

أما بالنسبة للمؤسسات المرشحة لتلقي رؤوس أموال من الدولة فهي 61 مؤسسة.

والجدير بالذكر فإن ضمان **نجاح هذا البرنامج انما يكمن في عملية الإعداد المهمة لعملية الخصخصة، وفي التقدم الذي حققته إجراءات إعادة التأهيل**، فقد تم بالفعل الشروع في تنفيذ عدد كبير من العمليات في إطار إعادة الهيكلة الصناعية، والتخلص من الأنشطة الموازية، وضم انشطة فرعية الى الشركات الأصلية، وتجميع شركات لبعضها البعض، وتركيز عمليات الشركات على الأنشطة الأساسية التي تضطلع لها.

هـ) تقييم التجربة الجزائرية:

يلاحظ انه قد تم بالفعل تخفيض عدد العاملين في مجمل تلك المؤسسات التي بدأت محاولات إعادة تأهيلها بواسطة خطط إصلاح داخلية ووضع عقود للأداء، كما يذكر أيضا ان برامج الخصخصة المقترحة على هذا النحو تعتبر ثمرة عمل بدأ في مارس عام 2000م، في إطار عملية تشاور عريضة شملت في البداية 11 شركة قابضة، تبعتها 5 شركات قابضة أخرى أنشئت حديثاً.

ويجدر بالإشارة أيضا ان المنافسة المتزايدة على مستوى السوق لا يجب ان تخفي **المخاطر التي تواجه** مؤسسات صحية أو مؤسسات يمكن ان تكون قادرة على الاستمرار، مما يشوه هياكلها ويجعل من الصعب عرض بعضها للبيع، ولذلك يبدو واقعياً – بالنظر للطبيعة المعقدة لعمليات الخصخصة في تلك المؤسسات فقد اتجهت

في عملية إعادة التأهيل عن طريق اللجوء إلى المصارف التجارية أو بدونها في إطار تلك الشريحة الأولى من البرامج.

ثانياً: تجارب بعض الدول أجنبية

1) تجربة ماليزيا في مجال الخصخصة:

مر الاقتصاد الماليزي بمحن حادة في النصف الأول من عقد الثمانينات نتيجة للاعتماد بشكل كبير على تصدير منتجين رئيسيين وهما المطاط والقصدير، وأدت تقلبات الأسعار والمنافسة في السوق الدولي لهاتين السلعتين الى ركود اقتصادي عام 1985م، ومن جانب آخر تزايدت المتطلبات المالية لبناء وتحديث البنية التحتية وتوسعة القاعدة الصناعية للبلاد، إضافة الى كل ذلك ازدادت مساهمة القطاع العام في الناتج المحلي الإجمالي، وبلغت ما نسبته 48٪، وشكل حجم القوي العاملة في القطاع العام نحو 800.000 (أي بنسبة 15٪ من إجمالي السكان مقارنة بـ 3٪ فقط لليابان)، وبلغ عدد الشركات الحكومية نحو 900 شركة، وتدنت معدلات النمو الاقتصادي لتصل في عام 1985 (–1.1٪) (بالسالب) مقارنة بـ6.3٪ في عام 1983، كما بلغت المديونية الخارجية 50.5 بليون دولار ماليزي (رينجة) في عام 1985 مقارنة بـ8.3 بليون في عام 1980، ونتيجة لهذه الظروف الاقتصادية الصعبة تبنت الدولة سياسة اقتصادية جديدة تدعو الى مشاركة القطاع الخاص برؤوس أمواله وقدراته العالية في الإدارة والتسويق، وتعتبر ماليزيا من أوائل الدول في العالم النامي التي اتجهت نحو التخصيص ولديها اليوم خبرات واسعة في هذا المجال.

أ) أهداف الخصخصة[82]:

حددت دولة ماليزيا أهدافها من عملية التخصيص بالتالي:

1. تخفيف الأعباء المالية والإدارة عن عاتق الدولة.
2. تحسين الكفاءة والإنتاجية.
3. تعجيل النمو الاقتصادي.
4. تقليص حجم ودور القطاع العام في الاقتصاد الوطني.
5. المساهمة في تحقيق أهداف السياسة التنموية الوطنية.

ب) الإجراءات التنفيذية[83]:

1) الإطار الرقابي:

أنشئ **نظام رقابي** للانشطة التجارية والمرافق العامة التي تم تخصيصها في ماليزيا، والتي يعتبر نطاق المنافسة فيها محدوداً (مثل الموانى) أو المجالات الاحتكارية (مثل قطاع الاتصالات والكهرباء)، **وتمارس الحكومة مهامها الرقابية عن طريق أسلوبين مميزين وهما[84]:**

أ. **إصدار التراخيص:** إنشاء وحدة تنظيمية في الجهة الحكومية المعنية بالنشاط، تناط بها مسؤولية رقابة النشاط المعني، فمثلا تم إنشاء مكتب رقابي في وزارة الكهرباء، منح صلاحيات معينة تمكنه من رقابة كافة الشركات التجارية التي تقدم خدمات تتعلق بتوليد ونقل وتوزيع الطاقة الكهربائية، خاصة فيما يتعلق بالأسعار وجودة الخدمات، ولا تستطيع الشركات التجارية العاملة في هذا القطاع تقديم أي خدمات إلا بعد الحصول على تراخيص لذلك،

---

(82) مجلس الأمة الكويتي، تقرير اللجنة المالية الاقتصادية، سنة 2003، ص36.

(83) المرجع السابق، ص37– 39.

(84) المرجع السابق، ص 37– 41.

وتتضمن التراخيص كافة الشروط التي تفرضها الدولة لتقييم الخدمات بكفاءة عالية واسعار مناسبة، في نفس الوقت تحقق عائداً عادلاً لملاك شركات القطاع الخاص، ومن الأهمية ملاحظة أمرين هامين وهما: **الأول:** تهيئة الوحدة الرقابية قبل تخصيص القطاع وذلك لضمان خضوع الشركات للرقابة منذ أول يوم تمارس فيه أعمالها، **والأمر الثاني** هو ان التراخيص تمنح لمدة زمنية محدودة يتم حين انقضائها تعديل شروطها حسب المتغيرات الجديدة (مثل زيادة نطاق المنافسة أو إدخال آلية جديدة للتسعير... الخ).

ب. عقود **الامتياز أو عقود التخصيص:** في المراحل الأولى للتخصيص تم التعاقد بشكل مباشر بين الحكومة وشركات القطاع الخاص، وشمل العقد كافة حقوق والتزامات الشركة مثل (تحديد الأسعار الأولية وآلية تغيرها وشروط أخرى حسبما تراه الدولة ضروريا لرقابة أداء الشركة)، ومثال على ذلك عقد التخصيص بين الدولة والشركة التي تدير ميناء كيلانج.

وطبق الأسلوب الأول في ماليزيا للرقابة على الخدمات العامة التي تم تخصيصها مثل قطاع الكهرباء والاتصالات، بينما طبق **الأسلوب الثاني** على المرافق العامة مثل الموانئ والطرق السريعة وغيرها، وتعتبر خبرة ماليزيا في المجالات الرقابية محدودة نسبيا مقارنة بالدول المتقدمة مثل بريطانيا والولايات المتحدة، مع العلم بان الدول المتقدمة تغير من نظمها الرقابية بشكل مستمر حسب المستجدات التكنولوجية ولتوسيع نطاق المنافسة.

2) معالجة العمالة الفائضة:

لم يمثل تحويل العاملين الى القطاع الخاص مشكلة كبيرة بالنسبة لماليزيا؛ بل ينتظر ان يشمل برنامج التخصيص عدداً كبيراً من العاملين في القطاع العام لعدة أسباب أهمها[85]:

(85) المرجع السابق، ص41– 45.

- يتمتع العاملون في القطاع الخاص بمعدل رواتب أعلى من العاملين في القطاع العام.
- حولت الحكومة كافة العمالة ضمن النشاط الحكومي الى القطاع الخاص.
- ألزمت الحكومة شركات القطاع الخاص بتوظيف العمالة المنتقلة إليها لمدة لا تقل عن خمس سنوات، ولا يمكن فصلهم للأسباب الأدبية المنصوص عليها في القانون.
- ألزمت الحكومة القطاع الخاص بدفع رواتب الى العمالة المنتقلة لا تقل عن رواتبهم السابقة كمواطنين في الدولة، وفيما عدا ذلك تخضع العمالة المنتقلة لنفس الشروط الخاصة بالعمالة لدى القطاع الخاص دون أي تمييز.
- منحت فرص استثمارية للعمالة في الشركات التي تم تخصيصها، فتم تحديد نسبة معينة من رأسمال الشركة التي تم تخصيصها (مثلا 5٪) لاكتتاب العاملين في الشركة، وفق شروط ميسرة، كما مكنتهم من شراء نسبة محددة من الأسهم بسعر الإصدار بعد مضي ثلاث سنوات من العمل في الشركة كحافز لاحتفاظهم بأسهمهم، ويجري العمل حالياً على توفير فرص استثمارية أخرى لتحفيزهم للعمل بكفاءة عالية.

ونظراً للنمو الاقتصادي الذي تمر به ماليزيا تعتبر نسبة البطالة منخفضة جدا، لذلك تمثل عملية الخصخصة تهديدا للعمالة في القطاع العام، بل على العكس من ذلك ارتفع معدل رواتب العمالة المنتقلة إلى القطاع الخاص بنسب كبيرة (مثلا ارتفاع بنسبة 70٪ من معدل رواتب العاملين في قطاع الكهرباء عام 2003).

وكان العائق الوحيد أمام عملية التخصيص تحريم الدستور الماليزي بيع الأراضي المملوكة للدولة للقطاع الخاص، ولذلك كان الهدف الأول لحكومة الائتلاف الوطني عند توليها مقاليد الحكم في بداية الثمانينات هو تعديل الدستور،

بحيث يسمح للقطاع الخاص بتملك الأراضي الأميرية أو استئجارها، وبالفعل نجحت في ذلك وتم التعديل وقامت الحكومة بنقل ملكية الأراضي للقطاع الخاص.

ولأن المرافق العامة في البلاد كانت تخضع لقوانين كثيرة، كقانون الاتصالات، وقانون تنظيم الموانئ، وقانون الكهرباء، وقانون المرور، فكان لزاماً على الحكومة الدخول في برنامج التخصيص وتعديل هذه القوانين، التي كانت تلقي عبء إشباع الحاجات العامة على القطاع العام دون غيره مع تحريم المنافسة من قبل القطاع الخاص، لذلك أقدمت الحكومة على تقديم مشروعات بقوانين في سبيل تعديل تلك التشريعات القائمة ومن ثم تمكين القطاع الخاص للدخول في المجال الاقتصادي لإدارة وتملك المرافق العامة.

وبالنظر لتمتع الحكومة بالأغلبية، فالحكومة تملك الأغلبية في البرلمان ولها برنامج سياسي واقتصادي عام سلفا، لذلك عمد رئيس الوزراء الى **إنشاء جهاز للتخصيص ملحق به مباشرة يقوم بمهمة التخطيط لعمليات التخصيص** وتشريع القطاعات المؤهلة ومن ثم رفع الأمر لرئيس مجلس الوزراء لتقديم مشروع القانون اللازم لذلك.

ومع ذلك فإن ما يلاحظ على الإصلاح القانوني لتبني نظام التخصيص هو تعديل قانون الشركات التجارية بما يتلاءم مع برامج التخصيص، وتخضع كافة الشركات لهذا القانون.

وتمشيا مع خطط التخصيص عمد المشرع إلى إصدار قانون ينظم الاحتكار، من حيث نوع الخدمات وجودتها وحماية المستهلك، وفي مجال المنافسة فقد تضمن القانون التجاري الماليزي القواعد المنظمة له بما يحرم المنافسة غير الشريفة في العلاقات التجارية حماية للسوق وللمستهلك.

وصدرت مجموعة تعديلات في قوانين الموانئ والاتصالات سمحت للحكومة بمنحها بواسطة نظام الامتياز للقطاع الخاص نظير مقابل تحصل عليه الدولة، وذلك وفقاً للقواعد العامة لعقود الامتياز التي تعطي للقطاع الخاص حق الاستثمار في قطاع معين لأجل معين، نظير مقابل مادي تقدمه للدولة، مع خضوع القطاع الخاص لكافة القوانين والأنظمة المرعية وتمكينه من ممارسة بعض وسائل السلطة العامة في مواجهة الجمهور.

كما قام المشرع بإنشاء هيئات رقابية لمراقبة أعمال القطاعات المخصصة، ومن ثم رفع التقارير بشأنه لرئيس الوزراء أو وزير المالية بحسب الأحوال للتأكد من حماية مصالح الدولة والمستهلك، مع إعطاء الحكومة حق التدخل لحل الشركة وفسخ العقد الممنوح للمستثمر الوطني أو الأجنبي بحسب الأحوال.

ج) أساليب وطرق التخصيص:

لقد اتبعت الدولة الأساليب الآتية في التخصيص:

1. البيع المباشر.
2. بيع الأصول.
3. تأجير الأصول.
4. عقود الإدارة.
5. بناء – تشغيل – تحويل الملكية.
6. بناء – تشغيل.

وكان إجمالي عدد مشاريع التخصيص للفترة 1983 – 1994 نحو 110 مشروعات كان منها 25 مشروعاً جديداً والأغلبية المتبقية هي نتيجة تحويل أنشطة كانت في السابق ضمن القطاع العام، وكان تخصيص مرفق محطة حاويات

ميناء كيلانج من أوائل هذه المشاريع، وسريعاً ما توسعت العملية لتشمل عدداً كبيراً من القطاعات الهامة الأخرى وأهمها:

- الخطوط الماليزية.
- الاتصالات السلكية واللاسلكية.
- توليد ونقل وتوزيع الكهرباء.
- مصنع سيارات حكومي.
- مينائي غرب كيلانج وبيانج.
- خط شمال – جنوب السريع.
- خدمات البريد والمواصلات.
- الصرف الصحي.

د) إدارة عمليات التخصيص:

يتم تخطيط وتنفيذ مشاريع التخصيص من خلال وحدة تنظيمية تسمى بوحدة التخطيط الاقتصادي التابعة لمجلس الوزراء، ونظراً للاهتمام البالغ الذي يوليه رئيس مجلس الوزراء لمشاريع التخصيص تتبع هذه الوحدة مكتب رئيس مجلس الوزراء مباشرة، ومن مسؤوليات هذه الوحدة النظر في الأنشطة والخدمات الحكومية وتقديم مقترحات لرئيس مجلس الوزراء بشان تخصيص البعض منها، وبعد موافقة مجلس الوزراء تعرض على البرلمان ومجلس الشيوخ للموافقة عليها، وترسم هذه الوحدة خطة للتخصيص كل عامين، ويتم تقويم الخطة كل عام وتعدل حسب الحاجة والمستجدات، وعلى الرغم من قيام هذا المكتب بالإشراف على تخصيص العديد من القطاعات الهامة في ماليزيا، إلا انه يواجه مستجدات وتحديات جديدة لكل مشروع جديد، نظرا لاختلاف طبيعة المشاريع ولتلافي سلبيات عمليات التخصيص السابقة.

وتلعب الوزارات المعنية والحكومات المحلية بالنشاط المراد تخصيصه دوراً هاماً في تنفيذ عمليات التخصيص، بالإضافة الى ذلك يتم التنسيق بين الوزارات والحكومات المحلية عبر اللجنة الوزارية للتخصيص ولجان التخصيص على مستوى الحكومات المحلية.

ولقد فتحت الحكومة المجال وحفزت مبادرات القطاع الخاص لتخصيص الأنشطة العامة، حيث تستقبل وحدة التخطيط الاقتصادي مقترحات القطاع الخاص وتدرس جدواها الاقتصادية وفق مبدأ منح الفرص حسب أولوية التقديم، وتم تطوير آلية معلنة لهذه العملية لإبعاد الشبهات، حيث أعدت استمارات خاصة توضح كافة البيانات المالية والفنية المطلوبة من قبل الراغبين في القطاع الخاص بهدف تقييم العروض بصورة عادلة وواضحة.

هـ) تقييم تجربة ماليزيا في الخصخصة:

خلاصة التجربة الماليزية تكمن في سياسة الانفتاح الاقتصادي بشكل عام والتخصيص بشكل خاص، ولقد ساعدت هذه التجربة بشكل مباشر في ارتفاع معدلات النمو الاقتصادية وتحسين الخدمات وزيادة الكفاءة ورفع إنتاجية العمالة في البلاد، وتسعى الدولة في سياستها طويلة الأجل المسماة (الرؤية 2020) لتحويل الدولة الى دولة صناعية بحلول عام 2020م، ويؤكد المسؤولون انه على الرغم من مرور 11 عاما على تجربة التخصيص، إلا انه توجد باستمرار عوائق جديدة تنشا من خلال التطبيق (خاصة في تفعيل الجهات الرقابية وتخصيص القطاعات الحيوية الأخرى الصعبة مثل التعليم والخدمات الصحية)، ويجب النظر فيها ومعالجتها لتخطي العقبات الجديدة.

ولقد استطاعت الحكومة من خلال برامج التخصيص تحقيق أهدافها التي من اجلها تبنت تلك البرامج، مثل تخصيص ما يقارب من 110 نشاطات منذ عام 1983 وتحسين الخدمات وزيادة الكفاءة والإنتاجية وتقليل التزامات الدولة المالية

وتوفير فرص العمل والتدريب ونقل التكنولوجيا وكسب الاستثمار الأجنبي وتوزيع الثروة الوطنية بشكل افضل من السابق، ويعتبر برنامج التخصيص في ماليزيا من انجح التجارب الدولية وفق تقديرات الخبراء الأجانب (البنك الدولي) (86).

2) التجربة المكسيكية في الخصخصة:

مر الاقتصاد المكسيكي بأكبر كارثة عام 1982م، وذلك بعد الكارثة الاقتصادية العالمية في أواخر العشرينات من القرن الماضي، حيث انخفض الناتج المحلي الإجمالي بمعدل 5٪ عن مستواه في عام 1981م، وبلغت نسبة التضخم 98.8٪، وارتفعت نسبة البطالة وانخفض الاحتياطي العام، ولم تستطع الدولة السيطرة على المصروفات المتزايدة أو سداد التزاماتها الدولية، وفي نفس العام انهار سعر صرف العملة (البيسوز أو البيزة) المكسيكية بمعدل 4 سنتات يوميا، وفقدت 57٪ من قوتها الشرائية خلال شهر واحد(87).

وخلال الفترة الممتدة من عام 1971 الى عام 1982، ازدادت ديون الدولة بمعدل 26٪ سنويا، وسجلت الديون الخارجية زيادة بنسبة 57٪ في عام واحد فقط عام (1981)، واضطرت الدولة في عام 1981 للتدخل لانقاذ القطاع المصرفي، وتحملت خسائر فادحة، مما زاد الوضع الاقتصادي سوءاً، واستمر الوضع الاقتصادي المتردي الى النصف الثاني من ثمانينات القرن الماضي حتى بلغت نسبة التضخم السنوي 159.2٪ في عام 1987م.

وقررت الحكومة في عام 1988 إجراء إصلاحات اقتصادية جذرية لإنقاذ الاقتصاد المكسيكي، ربما كان من ابرز خطواتها ضم أطرافاً سياسية واقتصادية وعمالية متعددة على مستوى البلاد كله، وتم الحوار بشان البدائل المتاحة لإصلاح الاقتصاد والاتفاق على الأسس والقواعد لبرنامج الإصلاح الاقتصادي الشامل، ولا

(86) مجلس الأمة الكويتي، مرجع سبق ذكره، ص45– 50.

(87) مجلس الأمة الكويتي، مرجع سبق ذكره، ص59.

سيما الحد من نسبة التضخم، واتخذت العديد من القرارات الهامة بشان الضرائب ورواتب العاملين، وغيرها تم تنفيذها لاحقا.

أ) دوافع وأهداف الخصخصة:

اتجهت المكسيك أثر تدهور الوضع الاقتصادي نحو سياسات التخصيص كجزء من إستراتيجية للإصلاحات الاقتصادية الجذرية، وعلى الرغم من بطء برنامج التخصيص في النصف الأول من ثمانينات القرن الماضي إلا ان العملية تسارعت في النصف الثاني منه وأوائل العقد التالي لتشمل قطاعات كبيرة وهامة في الاقتصاد المكسيكي.

ولقد حددت المكسيك الأهداف الرئيسية التالية لعملية التخصيص[88]:

أ. ترشيد وتخفيض الانفاق الحكومي.
ب. توفير السيولة اللازمة لسداد الديون الحكومية (الداخلية والخارجية).
ج. جلب رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في المكسيك والاستفادة منها في توسعة البنية التحتية وتمويل المشاريع الجديدة في البلاد.
د. زيادة الكفاءة الاقتصادية للقطاعات الإنتاجية والخدمية.

ب) الإجراءات التشريعية:

يعتبر التحويل من نظام الاقتصاد الموجه المعتمد على هيمنة القطاع العام على كافة القطاعات الاقتصادية الى النظام الراسمالي الحر تغييراً جذرياً في فلسفة دور الدولة في تقديم الخدمات وتوفير الوظائف....الخ، ولما كان الاقتصاد المكسيكي في أوائل الثمانينات من القرن الماضي موجها، اصبح من الضروري إجراء مسح لكافة القوانين والتشريعات وتعديلها لتناسب الاستراتيجية الجديدة للاصلاح

(88) المرجع السابق، ص 60– 62.

الاقتصادي الجديد، ولقد انتهجت المكسيك اسلوباً تدريجياً لتعديل البيئة القانونية واستصدار القوانين والتشريعات اللازمة لتنفيذ عملية التخصيص وضبطها، فبدأت بمراجعة وتعديل القوانين القائمة واصدار قوانين جديدة أهمها:

1. قانون لتنظيم الاستثمار الأجنبي.
2. قانون المنافسة الاقتصادية.
3. قانون لضبط عقود الامتياز (المزايدة وخلافه).
4. قانون الشركات التجارية.
5. قوانين لتعديل هيكل القطاع المصرفي.
6. قانون سوق الأوراق المالية.
7. قانون إصلاح الأراضي.
8. قانون موحد للعمل في القطاع الأهلي والعام.
9. قانون حماية المستهلك.
10. قانون بشان تأسيس المجلس الفيدرالي للمنافسة الاقتصادية.
11. قانون لإضفاء صيغة قانونية لعمليات الدمج والتصفية وبيع الأصول.
12. قانون لنقل التكنولوجيا.

إضافة الى تعديل وإصدار مجموعة من القوانين المتخصصة، التي تنظم العمل في قطاعات اقتصادية محددة، مثل قانون النفط والمياه والموانئ والنقل الجوي والجمارك والسياحة والطرق والجسور والصيد البحري وغيرها، كما صدرت العديد من القرارات والقواعد الهامة بشان تنظيم العمل في القطاعات الهامة، مثل الاتصالات، إدارة الموانئ والمناولة ونقل الغاز السائل والصناعات الإستراتيجية.... وغيرها.

وتعتبر المكسيك كغيرها من دول أمريكا اللاتينية التي عانت من هيمنة القطاع الخاص لا سيما الاجنبي في مجال استثمار الثروات الطبيعية، فخلال الفترة

الممتدة من أواخر القرن التاسع عشر حتي الحرب العالمية الثانية، كانت الشركات الاجنبية تهيمن على مصالح تلك الدول وتستثمرها لحسابها ولمصلحة الدول الغربية والولايات المتحدة الامريكية بالذات، وبعد صراع طويل ومطالبات شعبية متكررة **استطاعت المكسيك وهي أول دولة في العالم ان تأمم ثروتها الطبيعية** المتمثلة بالنفط وكان ذلك في 18مارس 1938، وجاء في قانون التأميم المكسيكي الصادر في 8 مايو 1937، يقصر استغلال بعض القطاعات النفطية ومنها النفط والهيدروكربونات على دولة المكسيك دون غيرها.

كما قد منع الدستور المكسيكي القطاع الخاص من تملك الثروات الطبيعية والسكك الحديدية والمرافق العامة الضرورية كالكهرباء والماء والطرق والموانئ... وغيرها.

لذلك فإن الدولة قد واجهت صعوبات جمة للدخول في برنامج التخصيص، اذ كان لزاماً عليها ان تتدخل لتعديل الدستور، بما يسمح للقطاع الخاص من التدخل لتحقيق التطور الاقتصادي المنشود.

وبالفعل فقد عدل الدستور اكثر من مرة لتخفيف/تقليل تلك العوائق كإجازة دخول القطاع الخاص في إدارة الطرق العامة واستغلالها لحساب الدولة ومنح امتيازات إدارة الموانئ والسكك الحديدية والكهرباء ومحطات الطاقة غير النووية.... وغيرها من القطاعات الإستراتيجية.

وتمت مراجعة كافة القوانين ذات العلاقة بتوفير إطار قانوني مناسب للرقابة التجارية/الاقتصادية والفنية، وتم استصدار ما يقارب من 17 قانوناً جديداً لتنظيم القطاع الخاص وممارساته، إضافة إلى ما يقارب 40 قراراً، ومن المهم أن الإطار الرقابي تم تفصيله ليناسب البيئة أو الوضع المكسيكي، وإن عملية الرقابة عملية متواصلة، ولا تقتصر على إصدار تشريعات وتنفيذها فحسب، بل يتطلب الأمر مراجعتها باستمرار وتحديثها لتجنب سلبيات الماضي، ولمواكبة تغيرات السوق

والقوى المؤثرة فيه، ومواكبة الابتكارات التكنولوجية (خاصة في قطاعي الاتصالات والكهرباء).

ولعل من ابرز القوانين المتعلقة بالرقابة هو قانون المنافسة التجارية والقانون الخاص بإنشاء **المجلس الاقتصادي للمنافسة، وتتمثل الأهداف الرئيسية للمجلس الاقتصادي للمنافسة في الآتي:**

أ. حماية مصالح المستهلك وفق فلسفة عامة داعية الى توعية المستهلك وتزويده بالمعلومات ذات العلاقة.

ب. وضع وتنفيذ سياسات للحد من السلوكيات السلبية للشركات مثل تثبيت الاسعار وتشكيل تجمعات الشركات ذات المصالح المشتركة ورفض إجبار المستهلك على شراء السلع اللازمة.... وغيرها.

ج. تهيئة بيئة تنافسية عادلة لكافة المستثمرين، بما في ذلك المستثمر الاجنبي.

د. رقابة الشركات الاحتكارية ومخالفتها ومعاقبتها بشدة في حالة استغلال وضعها الاحتكاري لتحقيق مصالح غير مشروعة.

ويتمتع المجلس باستقلالية إدارية تامة وصلاحيات واسعة، ويدار من قبل خمسة اعضاء من ذوي القدرة والخبرة والكفاءة العالية، يتم تعيينهم من قبل رئيس الدولة لمدة عشرة اعوام، ويتم تقييم أدائهم كل سنتين، وكذلك يتم اخطار المجلس بكافة عمليات الدمج التجاري والاحتواء وكل تجمع لمجموعة من الشركات تتجاوز مبيعاتها أو اصولها عن 75 مليون دولار امريكي، وينظر المجلس في القضايا المرفوعة إليه، ويحق له ان يبادر للنظر في كافة السلوكيات التنافسية في السوق، بما في ذلك السياسات والقوانين أو القرارات المقترحة من قبل الجهاز التنفيذي.

تحدد الاسعار في بعض القطاعات الهامة وفق تراخيص تمنح للشركات من قبل الجهات الحكومية (الوزارات) ذات العلاقة، وتقوم هذه الجهات بالرقابة الفنية

بالتنسيق مع مكتب للتخصيص في وزارة التجارة، فمثلا تقوم وزارة المواصلات بمنح تراخيص للشركات العاملة في مجال الاتصالات، وتعتمد على مبدأ السقف الأعلى للاسعار.

أما فيما يخص معالجة العمالة الفائضة فإن المكسيك ونظراً لمرورها بالكارثة الاقتصادية أوائل الثمانينات من القرن الماضي لم تستطع الحكومة محاربة التضخم في زيادة الرواتب أو توفير فرص عمل للعمالة الوطنية الناشئة، واصرت الدولة في تنفيذ سياستها الاقتصادية الجديدة على عدم تحميل القطاع الخاص اعباء العمالة الفائضة، وذلك على الرغم من تمثيل العمال في المجلس المختص برسم السياسة الاقتصادية الجديدة، وبذلك تجنبت الدولة إدخال اعتبارات اجتماعية معقدة في عمليات البيع للقطاع الخاص، ووظفت الشركات فقط حاجتها من العمالة وفق عقود عمل واضحة، مراعية في ذلك قانون العمل الجديد، واضطرت الدولة إلى انهاء خدمات العمالة الفائضة وتحملت الآثار المالية المترتبة وفقا للقانون.

كما أنشئ **مكتب التخصيص في وزارة المالية لإدارة كافة عمليات التخصيص** في البلاد، ويتبع هذا المكتب وزير المالية مباشرة، ويجري المكتب الدراسات الأولية للجدوى الاقتصادية لتخصيص الأنشطة والشركات الحكومية، ويقدمها لوزير المالية الذي يقدمه بدوره لمجلس الوزراء، وفي حالة اعتماده من قبل مجلس الوزراء والبرلمان تتم الدراسة التفصيلية، وتبدأ الخطوات التنفيذية للتخصيص، ونظراً لحساسية العملية تبقي المعلومات في حوزة مكتب التخصيص فقط، ويستعين هذا المكتب بمجموعة كبيرة من بيوت الاستشارات المالية والمتخصصة في عملية التخصيص لإجراء دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم الاصول وغيرها، وبعد الانتهاء من إجراء الدراسة يكلف بنك استثماري بتنفيذ اجراءات البيع تحت اشراف وتوجيه مكتب التخصيص، وبالنسبة للقطاعات الكبيرة (مثل الاتصالات)

فتتم الاستعانة بالوزارات المعنية ويتم استشارتها في الامور الفنية تحت اشراف مكتب التخصيص التابع لوزارة المالية.

ج) **اساليب وطرق التخصيص:**

نظراً للحاجة المالية الملحة تبنت الحكومة المكسيكية أسلوبين رئسيين للتخصيص وهما[89]: **البيع المباشر**، عن طريق المزايدة العلنية للقطاعات القائمة، **وعقود الامتياز** للمشاريع الجديدة، وتمكنت الدولة من تخصيص العديد من القطاعات في فترة زمنية قصيرة نسبياً، **أما اسلوب الاكتتاب العام** فتم تطبيقه بشكل ثانوي نظراً لبطئه وتكاليفه المرتفعة نسبياً.

وابتدأت الحكومة تخصيص القطاعات الصغيرة نسبياً في المراحل الاولى، وتعلمت دروساً كثيرة من هذه التجارب فيما بعد من تخصيص العديد من القطاعات الاستراتيجية الكبيرة بسرعة فائقة، وتكونت الآن لدى المكسيك آلية محكمة وفعالة نتيجة تراكم الخبرات الواسعة في هذا المجال، **وأهم ملامح هذه الآلية علنية اجراءات التخصيص والبيع النظيف، والبيع بأعلى الاسعار واستبعاد الاعتبارات الاجتماعية المعقدة عن عملية البيع**، وتتصف عمليات التخصيص في المكسيك بالسماح بالمشاركة الأجنبية، فلقد صدر قانون خاص لتنظيم الاستثمار الأجنبي في المكسيك يسمح للمستثمر الاجنبي تملك نسبا مئوية في رؤوس اموال الشركات الجديدة، وتعتمد النسب على طبيعة القطاع، ففي بعض القطاعات تم السماح بتملك 100٪ من راس المال، بينما لم يسمح لها تملك أي نسبة في قطاعات استراتيجية مثل قطاع الغابات وبيع الغاز الطبيعي والاذاعة والتلفزيون والبورصة والتأمينات الاجتماعية وخدمات التوثيق القانونية، وفي معظم الحالات لا يمنح القانون الجديد المستثمر الاجنبي قدرة تصويتية تتجاوز 49٪ مهما بلغت نسبة ملكيته.

---

(89) المرجع السابق، ص 62.

وحسب القانون المكسيكي لا يمكن تخصيص بعض القطاعات الهامة مثل: استخراج النفط والغاز الطبيعي واليورانيوم والكهرباء وطباعة النقد، وبعض صناعات البتروكيماويات وتكرير النفط، وسكك الحديد... وغيرها.

أما فيما يتعلق بالنفط وبحكم كونه مورداً رئيسياً للبلاد، فإن شركة بيمكس الحكومية لا تزال تأخذ على عاتقها اعمال البحث والاستغلال، مع إمكانية منح عقود خدمة في مجال التكرير والنقل لمصلحة شركة بيمكس، وهكذا فإن المشرع المكسيكي لم يلجأ إلى صياغة قانون عام نظراً لوجود العوائق الدستورية التي ذكرت، وانما عمد إلى تعديل الدستور واصدار قوانين لكل قطاع يرغب بنقل ملكيته او ادارته للنشاط الخاص.

ونظرا للكم وللحجم الهائل من عمليات التخصيص التي أنجزتها المكسيك خلال إثني عشرة عاما الماضية، والخبرة المتراكمة الناتجة في هذا المجال، فلديها الآن آلية محكمة وفعالة لتنفيذ عمليات التخصيص بكفاءة عالية.

ونظرا لمشاركة الحكومة والاطراف السياسية والاقتصادية الهامة في وضع برنامج الاصلاح الاقتصادي منذ البداية، وحرصها على علانية ووضوح العملية، فلقد حيدت فرص المعارضة السياسية لاعاقة التخصيص، كما حيدت فرص استغلال أصحاب النفوذ السياسي والاقتصادي للنيل من نجاح هذه العملية.

د) تقييم التجربة المكسيكية:

ولقد حققت المكسيك انجازات ضخمة في تخصيص المنشآت الحكومية، حيث تم تخصيص اكثر من 950 شركة حكومية من اصل 1115 شركة خلال الاثني عشر عاما الماضية، وشمل التخصيص قطاعات خدمية هامة مثل: الاتصالات السلكية واللاسلكية والنقل الجوي والمصارف والتأمين والمصارف التجارية والمطارات والموانئ والطرق السريعة والإذاعة والتلفزيون، كما شمل التخصيص قطاعات

صناعية هامة مثل: الحديد والصلب ومشتقات الكربون والسكر... وغيرها، وحصلت الحكومة ما يقارب 51 مليار دولار أمريكي من عمليات التخصيص، وهنالك العديد من الدروس التي يمكن الاستفادة منها لعل أهمهما الآتي:

1. ايرادات الدولة من عملية التخصيص تعتمد على ظروف الاقتصاد الكلي للبلاد، وإدراك مخاطر الاستثمار وتهيئة الجو الاستثماري المناسب كما تتأثر بشكل رئيسي على القدرة في استقطاب الاستثمار الاجنبي؟
2. تهيئة الاطار الرقابي المناسب ضروري لانجاح التخصيص.
3. تسعير الخدمات بشكل صحيح ليعكس التكلفة الحقيقية للانتاج امر ضروري لانجاح برنامج التخصيص.
4. اختيار المستثمر الاجنبي المناسب يؤثر تأثيراً كبيراً على تطوير الخدمات وزيادة جودتها.
5. بيع الاسهم على قاعدة واسعة من المستثمرين قد يبطئ من تنفيذ برنامج التخصيص ويضيع من فرص الادارة الجيدة لمشاريع التخصيص.
6. إعادة هيكلة الدعم الحكومي المباشر والدعم المتباين عند إعادة تسعير الخدمات والسلع، يعتبر خطوة ضرورية لانجاح برنامج التخصيص، وبإمكان الدول تقديم الدعم للفئات المستحقة من المواطنين بطرق أخرى.
7. يجب ان تمنح عقود الامتياز لفترات زمنية محدودة ومعلنة، وذلك لزيادة نطاق المنافسة.
8. عدم ربط عملية التخصيص بأي معادلات أو اعتبارات اجتماعية معقدة غير قابلة للقياس.
9. البدء بالمشروعات الصغيرة في عملية التخصيص مفيد، ويزيد من فرص نجاح تخصيص المشروعات الكبرى المعقدة.
10. تجنب تعديل القطاعات قبل اخضاعها لبرامج التخصيص قد يوفر أموالاً طائلة للدولة ويعجل من تنفيذ البرامج.

11. الاستعانة باسواق المال العالمية لتخصيص المشروعات الكبرى التي لا يستطيع القطاع الخاص المحلي استيعابها.
12. وعلى الرغم من مضي فترة زمنية قصيرة على الشروع في إجراء هذه الإصلاحات الاقتصادية الجديدة، إلا ان بوادر هذه الإستراتيجية الجديدة حققت نتائجاً إيجابية، ففي عام 1993م، انخفضت نسبة التضخم الى اقل من 10.0٪، وذلك لأول مرة منذ عشرين عاما.
13. وارتفع مستوى الاستثمار الأجنبي ليتجاوز 33 مليار دولار أمريكي، وانخفض العجز المالي الى اقل من 7.0٪ من الناتج المحلي الإجمالي، وثبت سعر الصرف وتمت السيطرة على المصروفات الحكومية بشكل كبير.

ثالثا: الدروس المستفادة من تجارب بعض الدول العربية والأجنبية في الخصخصة:

بعد ان تم استعراض بعض تجارب الدول العربية (مصر، تونس، الجزائر، السعودية، الكويت) والدولية (ماليزيا والمكسيك) وتقييمها بشكل فردي، لا بد من إلقاء نظرة شاملة لتفحص ما آلت إليه هذه التجارب، وما هي الحصيلة التي أمكن الخروج بها من التجارب المتعددة ويمكن تلخيصها في الآتي:

1) أوجه التشابه بين الدول في تنفيذ برنامج الخصخصة:

يلاحظ ان أوجه التشابه اكثر من أوجه الاختلاف في دوافع وآليات الخصخصة، وعلى اختلاف الانظمة الاقتصادية والسياسية، ولكن دوافع الخصخصة كانت تتركز فيما يلي:

أ. تشجيع دور القطاع الخاص.
ب. توسيع قاعدة الملكية الشعبية.
ج. التخفيف من عبء الموازنة العامة للدولة.

د. تخفيض عجز الموازنة وتشجيع الاستثمار المحلي والاجنبي تصحيح الاختلالات الهيكلية والإدارية ورفع كفاءة واداء المؤسسات العامة وفتح باب المنافسة.

ه. وفي بعض الدول استخدمت الخصخصة كأداة للتحول من الاقتصاد الاشتراكي الى اقتصاد السوق (كالجزائر)، حيث ان دور القطاع الخاص محدود في هذه الدول، كما تبنت دول أخرى يقوم اقتصادها على النظام الاقتصادي الخليط – الخصخصة كوسيلة للتخفيف من دور القطاع العام في تقديم سلع وخدمات كان من الافضل والأكفأ تقديمها عن طريق القطاع الخاص (كخدمات البنية التحتية، مثل الماء والكهرباء والاتصالات)، وقد تبنت دول الخليج العربي سياسة الخصخصة من اجل تشجيع القطاع الخاص والتجارة، بهدف تقليل اعتمادها على النفط كمصدر رئيس من موارد خزانة الدولة، فوجدت في الخصخصة إحدى الوسائل التي تدعم تنوع مصادر الدخل والتمويل، وبالنظر الى جميع التجارب السابقة يلاحظ الدور الكبير للقطاع العام في تقديم السلع والخدمات، مما يشكل عبئاً كبيراً على موازنات الدول، ويساهم في تزايد العجز المالي في تلك الموازنات، كما يعتبر القطاع العام في جميع الدول العربية هو الموظف الأكبر للقوي العاملة، مما أدى الى تكديس الموظفين في المؤسسات العامة وتدني مستوى الانجاز والإنتاج، كما ساهم في زيادة الاختلالات الهيكلية والإدارية في المؤسسات العامة، لذلك وجدت العديد من الدول العربية في الخصخصة حلا للتخلص من هذه البطالة المقنعة وإعادة تأهيلها وتدريبها ونقل معظمها لمؤسسات القطاع الخاص الذي يعمل على أسس تجارية.

لقد تشابهت أساليب وآليات الخصخصة المتبعة ببيع الأسهم في الأسواق المالية المحلية عن طريق الاكتتاب العام، وعقود الإدارة وعقود التأجير وعقود التشغيل وبيع الأصول وتقليص ملكية الدولة والشراكة الإستراتيجية، وفي بعض الدول، اقتصرت أساليب الخصخصة المتبعة على آليات محدودة كتحديث الادارة،

ومنح المؤسسات العامة استقلالا إداريا وماليا، والفصل والدمج لتلك المؤسسات وتحرير المؤسسات من التدخل والقيود.

كما تباينت الدول في طريقة إدارة سياسات الخصخصة فيما بينها، ففي بعض الدول تم تشكيل هيئات متخصصة تشرف على تنفيذ سياسة الخصخصة لكل قطاع من القطاعات المخصخصة، وفي بعض الدول تم تشكيل هيئة وزارية أو وزارة تشرف على تنفيذ السياسة، كما في (الجزائر)، أو إنشاء مكتب خاص يتبع لوزارة أو لرئيس الوزارة، كما في (الكويت ومصر)، وفي بعض الدول افتقرت سياسة الخصخصة الى اطار قانوني أو هيكلي واضح، كما في (تونس)، وقد يعود ذلك الى تأخير تبني سياسة الخصخصة في هذه الدول.

أما مستويات الانجاز كما ونوعا في خصخصة المؤسسات فهي متباينة، فبعض الدول قطعت اشواطاً كبيرة في هذه السياسة، كما في (مصر والمكسيك وماليزيا) بينما البعض الآخر يشهد تباطؤا في تنفيذ سياسة الخصخصة كما في (تونس والجزائر).

2) النتائج المتحققة من عمليات الخصخصة في الدول العربية:

فيما يخص النتائج المتحققة التي تم استخلاصها من تقييم تجارب بعض الدول العربية فهي متباينة ويعود ذلك لاختلاف الأنظمة الاقتصادية والسياسية لكل دولة كما في النقاط الآتية:

أ. **حداثة أو قدم التجربة:** وبنظرة عامة فإن سياسة الخصخصة قد حققت عدداً من النتائج لمعظم الدول، كرفع كفاءة الاقتصاد بشكل عام، أو رفع كفاءة بعض القطاعات أو المؤسسات التي كانت جزءا من الخصخصة، كذلك فتح أبواب المنافسة في تقديم سلع وخدمات كانت تقدم عن طريق القطاع العام (كالماء والكهرباء والاتصالات)، وقد لوحظ تحسن ملموس في هذه الخدمات

فيما يتعلق بنوعية الخدمة وتكلفتها، والأساليب التكنولوجية الحديثة المستخدمة، كما شهدت معظم الدول التي طرحت أسهم المؤسسات المخصخصة في الأسواق المالية إقبال المواطنين على الاكتتاب بهذه الأسهم، مما أدى إلى توسيع مستوى المشاركة وتوزيع الملكية بشكل مقبول، كما أدت سياسات الخصخصة في بعض الدول إلى جلب حجم لا باس به من الاستثمارات الخارجية، وخاصة عن طريق الشراكة الإستراتيجية مع شركات ومستثمرين أجانب، وكذلك أدت الخصخصة إلى تخفيف العبء عن الموازنات العامة للدولة، وذلك لنقل المؤسسات ذات المديونية الكبيرة إلى القطاع الخاص، والتي أصبحت مؤسسات منتجة تساهم في زيادة موازنات الدول عن طريق الضرائب، وفي المحصلة النهائية أدت الخصخصة إلى تحرير الاقتصاد من القيود، وتقرير آليات السوق، ومعالجة بعض الاختلالات الهيكلية والإدارية وبدرجات متفاوتة بين الدول العربية.

وبالطبع لم تكن نتائج الخصخصة ايجابية في جميع جوانبها، فقد كانت لها آثار سلبية في بعض الدول فقد أدت – بشكل عام – الى تخوف المواطنين من فقدان حقوقهم المكتسبة في تلك المؤسسات الحكومية، كما ابدوا تخوفهم من تركز الملكية في أيدي الأغنياء، وبالتالي تنتقل المؤسسات من احتكار الحكومة (القطاع العام) الى احتكار القطاع الخاص لتلك السلع والخدمات العامة، وكان هاجس البطالة وفقدان الكثير من الموظفين لوظائفهم في المؤسسات المرشحة للخصخصة هاجساً يراود جميع موظفي الدولة في جميع الدول العربية، وقد واجهت بعض الحكومات العربية مقاومة من قبل الموظفين في بعض المؤسسات التي اعلنت عن خصخصتها كما حدث في (مصر والجزائر)، كما ان الاسواق المالية في بعض الدول لم تكن مهيأة وقادرة على استيعاب طرح اسهم العديد من المؤسسات المخصخصة، وكذلك لم يكن هناك اقبال على الاكتتاب بالحجم الذي كان متوقعا كما هو في (تونس والجزائر).

ب) نتائج عمليات الخصخصة:

ومهما يقال عن نتائج الخصخصة، فإن لكل دولة ظروفها وخصوصيتها، وبالتالي لا يمكن أن تكون سياسة الخصخصة وصفة سحرية لمعالجة مختلف المشكلات والاختلالات الاقتصادية والإدارية في مختلف الدول، وبرغم ان الخصخصة قد استعملت كوصفة لحل المشكلات الاقتصادية من قبل البنك وصندوق النقد الدوليين وفي جميع برامج الاصلاح الاقتصادي المقترحة في الدول العربية، وبرغم كفاءة وفاعلية هذه الوصفة أحياناً، لكن الدول العربية يمكن أن تعالج تلك الاختلالات، وتحقق النمو الاقتصادي والاداري، وترفع من مستوى الاداء المؤسسي والكلي للدولة عن طريق سياسات وآليات أخرى وبأشكال متعددة تتواءم وتنسجم مع الظروف الاقتصادية والسياسية والاجتماعية لكل دولة، وبالتالي تصبح الخصخصة خياراً، وقد لا تكون الخيار الامثل لإحداث التغييرات المرجوة.

معايير الأداء الاقتصادي وعلاقتها بالخصخصة

معايير كفاءة الأداء الاقتصادي وعلاقتها بالخصخصة

يعد موضوع تقييم الأداء الاقتصادي من الموضوعات الهامة والحساسة في نفس الوقت، ولاسيما انه من الموضوعات حديثة النشأة من حيث التطبيق العملي، لما يمثله من سياسة إدارية اقتصادية في غاية الأهمية، حيث ينظر إليه على انه الوسيلة التي تدفع إدارة المنشاة الاقتصادية على وجه الخصوص للعمل بحيوية ونشاط " وذلك لأنه بمجرد معرفة المسئول أن أداءه سيكون عرضة للتقييم، يؤدي في أغلب الأحيان إلى محاولة تحسينه، وبعكس ما إذا كان المسئول يعرف مسبقا أن لا رقيب عليه، وبالإضافة إلى ذلك فإن قياس مدى كفاءة الأداء في الماضي تمكن المسئول والمشرف معا من التعرف على إمكانيات تحسين مستوى الأداء في المستقبل".

ومن ناحية أخرى فإن عملية تقييم الأداء الاقتصادي تعتبر من العمليات الإدارية الهامة التي لها تأثير إيجابي بالغ في سبيل الوصول إلى الاستغلال الأمثل للموارد البشرية والمادية المتاحة للمنشأة الاقتصادية، وللمجتمع ككل، لما ينتج عنها من حسن استغلال للموارد الاقتصادية وزيادة الدخل القومي.

قسم هذا الفصل إلى مبحثين: خصص المبحث الأول لشرح مفهوم معايير تقييم الأداء وأنواعه، بينما خصص المبحث الثاني لشرح العلاقة بين الخصخصة وكفاءة الأداء.

المبحث الأول

مفهوم معايير تقييم الأداء

تعد المشروعات الإنتاجية التنموية في أي نظام اقتصادي أو اجتماعي أحد عوامل النسيج الاجتماعي للاقتصاد الوطني، الذي ترتبط معه بعلاقات تداخل وتشابك وتبادل تختلف فيما بينها كماً ونوعاً، وعليه عند تقييم الأداء ينبغي معرفة وتحديد وضع المشروع الإنتاجي كمركز مسئول في العلاقات القائمة، التي تربطه بمحيطه الخارجي، لذلك يمكن القول أن أسلوب التشغيل في المشروع الإنتاجي يرتبط بعوامل متعددة تختلف بين عملية إنتاج وأخرى، ومن مشروع إلى آخر يقوم بإنتاج نفس السلع، مما يجعل التماثل التام بين الوحدات الإنتاجية منعدما، ويتعذر معه بالتالي مقارنة الأداء بين المشروعات الإنتاجية المتماثلة، أو مقارنة ذلك بالمتوسط العام للأداء لفرع النشاط الصناعي، الذي ينتمي إليه المشروع، عليه فعند تقييم الأداء للوحدات الإنتاجية ينبغي مقارنة أدائها خلال عدة فترات زمنية متتالية، مع متابعة تغير الظروف المحيطة بأداء الوحدة الإنتاجية من فترة زمنية إلى أخرى[1].

أولاً: مفهوم تقييم الأداء وأنواعه:

1. مفهوم الأداء:

يعرف الأداء بأنه: "**المخرجات أو الأهداف** التي يسعى النظام إلى تحقيقها، ولذا فهو يعكس كلا من الأهداف والوسائل اللازمة لتحقيقها"، أي أنه مفهوم

(1) صقر عاشور، إدارة القوى العاملة، دار النهضة، القاهرة – مصر، سنة 1979م، ص 50 – 51.

يربط بين أوجه النشاط والأهداف التي تسعى هذه الأنشطة إلى تحقيقها داخل المشروع أو المنشأة[2].

2. مفهوم تقييم الأداء الاقتصادي:

تعددت مفاهيم تقييم الأداء، حيث ينظر إليها البعض أن عملية تقييم الأداء "هي عملية لاحقة لعملية اتخاذ القرار، الغرض منها فحص المركز المالي والاقتصادي للمشروع في تاريخ معين، وذلك كما في استخدام أسلوب التحليل المالي والمراجعة الإدارية[3].

ويعرفها البعض بأنها "عملية التأكد من إنجاز ما تم إنجازه واكتشاف الانحرافات في حالة عدم الإنجاز"[4].

ويلاحظ أن التعريف السابق يحتوي على مجموعة من العناصر وأهمها:

أ. ضرورة وجود معايير أداء محددة من قبل هذا، ويكمن هذا العنصر فيما كان يجب إنجازه، أي التحديد المسبق للأهداف المراد إنجازها.

ب. إتمام المقارنة بين الأداء الفعلي وبين المعايير من أجل اكتشاف الانحرافات.

ج. إن كلمة التأكد الواردة بالتعريف لن تتحقق إلا في ضوء المعرفة، ولن تتم المعرفة إلا من خلال المعلومات والمتابعة.

---

(2) توفيق محمد عبد المحسن، تقييم الأداء في قطاع الأعمال والخدمات، دار النهضة العربية، القاهرة – مصر، سنة 2003، ص3.

(3) المرجع السابق، ونفس الصفحة.

(4) خالد خلف وسعيد عامر، الإنتاجية القياسية، دار المريخ، الرياض– السعودية، سنة 1984م، ص 85.

ويرى البعض الآخر أن المقصود من تقييم الأداء هو ما يلي[5]:

أ. تحديد إلى أي مدى استطاعت الإدارة تحقيق المهام المحددة لها.

ب. معرفة أسباب الانحرافات عن طريق مقاييس الأداء المحددة.

ج. اقتراح أساليب لمعالجة النواحي الخارجية عن نظام تحكم الإدارة.

د. وضع الحوافز لتحسين الأداء.

ه. وضع أسس للمقارنة بين مختلف الأنشطة في الوحدة الاقتصادية.

3. انواع تقييم الأداء:

ازداد الاهتمام بتقييم الأداء الاقتصادي تماشيا مع تطور الأساليب العلمية والتقنية، حيث يوجد في تقييم الأداء الاقتصادي النموذج المعياري المقارن مع الوقت والجهد اللذين أنفقا على الوحدة الإنتاجية، حيث يبنى النموذج المعياري على عدة مراحل متتابعة خلال إنجاز العملية الواحدة، تبدأ بتحديد سير مختلف عمليات إنتاج السلعة، ثم بدراسة الحركة التي تستلزم القيام بتلك العمليات، وأخيرا بقياس الوقت الذي يستغرقه أداء كل حركة.

ولهذا تعددت وتباينت عمليات تقييم الأداء الاقتصادي، وفقاً لتعدد الأسس والمعايير التي تتم على أساسها عمليات التقييم، وهي على النحو التالي:

أ) عمليات تقييم الأداء وفقاً للأهداف[6]:

وهي تلك العمليات التي يتم من خلالها إما مقارنة النتائج الفعلية بالمعدلات المخططة وفقاً للسياسات الموضوعة، في حالة وجود خطة، أي بمعنى مقارنة المعدلات الفعلية بالمعدلات التقديرية أو المعيارية، حتى يتم توجيه الأداء

(5) توفيق محمد عبد المحسن، مرجع سبق ذكره، ص 3.

(6) يحيى محمد أبو طالب، المحاسبة الادارية، مكتبة عين شمس، القاهرة – مصر، سنة 1986م، ص 518– 519.

الفعلي إلى الوجهة السليمة، أو استخدام الفروق، وخاصة عدم وجود خطة وعدم وجود معدلات تقديرية أو معيارية بين الأرقام الفعلية بعد دراستها وتحليلها وتتبع العلاقات السببية لها، ومن ثم توجيه الأداء الفعلي الوجهة السليمة بناءاً على نتائج التحليل.

ب) عمليات تقييم الأداء وفقاً لكفاءة استخدام الموارد المتاحة[7]:

وهي تلك العمليات التي تتم باستخدام معايير ومعدلات كفاءة عناصر الإنتاج، وهي عادة ما تأخذ الأبعاد الأساسية التالية:

البعد الكمي: والذي يتمثل في زيادة السعة المتاحة من خلال الاهتمام بالتطور التكنولوجي الصناعي والتجديد.

البعد الزمني: والمتمثل في مدى تشغيل السعة المتاحة.

البعد الكثافي: والذي يتمثل في قياس السرعة والكفاءة للسعة المستغلة من المتاحة، (معدل الأداء).

البعد التجميعي: وهو البعد الخاص بنسب تركيب عناصر الإنتاج إلى بعضها البعض، حيث إن أي تغيير في تركيبة هذه العناصر يؤثر على معدل الأداء أو معدل الاستغلال لها.

البعد التنويعي: وهو البعد الخاص بأثر تنويع المنتجات الصناعية على كفاءة استغلال عناصر الإنتاج.

---

(7) حميد جاسم وآخرون، الاقتصاد الصناعي، بغداد– العراق، سنة 1989م، ص 258.

ج) عمليات تقييم الأداء وفقاً للوسائل الفنية المطبقة[8]:

وهي تلك العمليات التي يتم من خلالها تقييم النواحي الفنية للوحدة الاقتصادية، والتي تتمثل في قياس المستوى الفني المستخدم، ونوعية المواد الأولية المستخدمة في العملية الإنتاجية، وكذلك الطرق الوظيفية، حيث توجد علاقة مباشرة بين التقدم الفني وبين الأداء الوظيفي وتحفيز العاملين على العمل، ويتم من خلال هذه العمليات كذلك تحديد مدى استخدام الوحدة الاقتصادية للأساليب الحديثة للإنتاج، مواكبة التطور العلمي الحاصل في هذه الأساليب، والوسائل التي تختص بنشاط الوحدة الاقتصادية محل التقييم.

د) عمليات التقييم وفقاً لعنصر الزمن[9]:

وهي تلك العمليات التي يتم من خلالها تحديد ومعرفة مدى الالتزام بعنصر الزمن في استخدام عناصر الإنتاج والموارد الاقتصادية المتاحة، لإنجاز أعمال معينة بمواصفات محددة، حيث عادة ما يتم تحديد الوقت القياسي اللازم للقيام بالأعمال الضرورية لتنفيذ الخطة الإنتاجية الموضوعة، كما أن عملية التقييم وفقاً لعنصر الزمن تلعب دوراً كبيراً في تحديد مستوى الفعالية في الوحدة الاقتصادية محل التقييم.

4. وظائف تقييم الأداء الاقتصادي:

تتلخص وظائف تقييم الأداء في الآتي[10]:

أ. يعتبر تقييم الأداء أهم الركائز التي تبنى عليها المراقبة والضبط.

---

(8) خالد خلف، سعيد عامر، مرجع سبق ذكره، ص 62– 63.

(9) المرجع السابق، ص 62– 63.

(10) توفيق محمد عبد المحسن، مرجع سبق ذكره، ص 6.

ب. يفيد تقييم الأداء بصورة مباشرة في تشخيص المشكلات وحلها، ومعرفة مواطن القوة والضعف في المنشاة.

ج. كما يفيد في تزويد الإدارة بالمعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات الهامة، سواء للتطوير أو الاستثمارات، أو عند إجراء تغييرات جوهرية مثل: شراء معدات، وتغيير المنتجات، وغزو أسواق جديدة... الخ.

وعلى أساس المفهوم الذي يؤكد **بأن عملية تقييم الأداء ما هي إلا وحدة للقياس والتقويم**، في سبيل تحقيق أقصى استفادة ممكنة من إمكانيات المشروع، **إلا انه يمكن تقسيم وظائف تقييم الأداء إلى ثلاث وظائف رئيسية شاملة وهي**[11]:

أ) وظيفة متابعة تنفيذ الأهداف:

تأسيساً على مبدأ لكل مشروع اقتصادي صناعي كان أو تجاري أو خدمي هدفا محددا يستفاد منه على مستوى المنشأة والمستوى القومي، وعلى هذا الأساس فإن متابعة ما تم تنفيذه من الأهداف الأساسية والأهداف الثانوية (خلال السنة أو الفترة الإنتاجية)، يكون من خلال البيانات والإحصائيات التاريخية للمشروع، وذلك من حجم الإنتاج، والموارد المالية المطلوبة والمصروفة، والاستثمار، والعمالة وأجورها، والقيمة المضافة... الخ.

وبمتابعة أدق يتم استخدام معايير تقييم الأداء لتحديد القصور في تنفيذ المستهدف، ومكان القصور، والمتسبب في هذا القصور، هذا ومن الضروري متابعة ما تم تنفيذه من الأهداف، أي مقارنتها بما كان مستهدفا الوصول إليه.

(11) أحمد محمد موسى، تقييم الأداء الاقتصادي في قطاع الأعمال والخدمات، دار النهضة العربية، القاهرة – مصر، سنة 1969، ص 636– 639.

ب) وظيفة الرقابة على كفاءة الأداء:

يقصد بهذه الوظيفة تحديد أدق للإنتاجية، حيث إنه لا يكفي القول أن وحدة اقتصادية ما قد حققت رقم الإنتاج المستهدف، وإنما يجب التحقق من أن هذه الخطوة هي اقتصادية وجيدة، حيث لا يوجد أي إسراف أو ضياع أو خطأ في توجيه الموارد المتاحة لها، وتعتبر هذه الوظيفة أداة لتشخيص الانحرافات وتفسير أسبابها تفسيراً واضحاً.

ج) وظيفة تقييم النتائج:

ويقصد بهذه الوظيفة تحديد المراكز الإدارية المسئولة عن الانحرافات، التي تم استنباطها من الوظيفتين السابقتين، وبالتالي فإنه يكون واجباً تقييم النتائج التي تتحقق حتى يمكن الوقوف على مظاهر التطور الاقتصادي والاجتماعي على حقيقتها، وتحديد الانحرافات والعمل على معالجتها.

5. اهمية تقييم الأداء الاقتصادي:

وعلى ضوء ما أستعرض من وظائف استخدام تقييم الأداء الاقتصادي بالنسبة للمشروعات الإنتاجية الصناعية، يستنتج أن أهمية تقييم الأداء تتمثل في النقاط التالية[12]:

أ. توجيه إشراف الإدارة العليا، والمتابعة الجادة إلى مراكز المسؤولية، التي تكون في حاجة قصوى إليها، بحيث تكون أكثر إنتاجية.
ب. المساعدة على وجود نوع من الإمتاع الوظيفي المباشر، عن طريق إدراك الموظف أو المنتج لكيفية أداء وظيفته التي يتولى مهامها مقدماً.
ج. يحدد الهدف الأساسي الواقعي، والذي يساعد على إيجاد نظام أكثر فعالية.

(12) أحمد محمد موسى، مرجع سبق ذكره، ص 639

د. تكييف التنظيم البشري ليتطبع مع البيئة الاقتصادية والاجتماعية، الذي يمر بها المجتمع، وذلك بإبراز العناصر النشيطة التي تستحق الترقية عن جدارة، والتي يجب الاحتفاظ بها أو العناصر المتكاسلة أو المفسدة أو غير النشطة والتي يجب الاستغناء عنها.

ثانياً: قواعد وأسس تقييم الأداء الاقتصادي للوحدات الإنتاجية:

1) قواعد تقييم الأداء:

إن تقييم أداء الوحدة الإنتاجية بنسبة معدلات أدائها الفعلية إلى معدلات أدائها المعيارية، وتحديد الانحرافات، يبين معدلات الأداء الفعلية ومعدلات الأداء المعيارية من جهة، واحتمال تغير الظروف خلال فترة وضع معدلات الأداء المعيارية عن ظروف تحقيق معدلات الأداء الفعلية، نظراً لوجود فاصل زمني معتبر بين الظرفين من جهة ثانية، يتطلب عند تقييم أداء الوحدة الإنتاجية، ودراسة ظروف مرحلة التنفيذ التي تتحقق فيها معدلات الأداء الفعلية، ومقارنتها بظروف مرحلة وضع معدلات الأداء المعيارية، لتحديد ومراعاة أثر الاختلاف بينها على أداء الوحدة الإنتاجية[13].

وتعبر الوحدة الإنتاجية بالدرجة الأولى عن نشاط مجموعة من الأشخاص، مهما بلغت أهمية أصولها وتقنياتها، ورقم أعمالها، لأن هؤلاء الأشخاص هم الذين أوجدوها، ونتائجها هي حصيلة تفاعل وتظافر مجهودات كل الأشخاص الذين يكونونها، وعليه فعند تقييم أداء الوحدة الإنتاجية، ينبغي فصل وتحديد مراكز المسئولية فيها، بالنسبة لكل شخص، بتحديد مسؤولياته ومهامه وعلاقته برؤسائه ومرؤوسيه، وببقية الأشخاص داخل الوحدة الإنتاجية.

(13) أنس السيد نور، دراسة تحليلية للطاقة في المشروعات الصناعية، عين شمس، القاهرة – مصر، سنة 1979م، ص 24– 39.

كما ينبغي أن يراعى ضبط طبيعة العلاقات التي تربط بين الأرقام المستخرجة من قوائمها المالية، وبين العوامل الداخلية والخارجية المؤثرة على أدائها خلال الدورة المالية[14].

كما أن اختلاف أنظمة التكاليف والمعالجة المحاسبية بين الوحدات الإنتاجية، يستوجب على مقيم النظام المعرفة الدقيقة لخصوصية نظام التكاليف المعتمد في الوحدة الإنتاجية، والمتابعة المستمرة لتغير مقومات التكاليف خلال فترة الدراسة من جهة، والتأكد من وجود نظام سليم ودقيق لتبويب وتحليل التكاليف التاريخية من جهة ثانية، ودقة وسلامة نظام المراقبة الداخلية، وحسن استخدام المبادئ والقيود المحاسبية المتعارف عليها في النظام المحاسبي من جهة ثالثة، فضلا عن ضرورة التأكد من صحة وسلامة الدورة المستندية ودورة أوامر التشغيل.

إن تقييم أداء الوحدات الإنتاجية على أساس سليم يتطلب التحديد الدقيق والواضح لمراكز المسؤولية الإدارية المتعددة في الوحدة الإنتاجية، موضع التقييم، وتبعا لذلك يعرف مركز المسؤولية بأنه: وحدة تنظيمية بالوحدة الإنتاجية، يديرها شخص واحد؛ وهو مسئول أمام رؤسائه ومجبر بتنفيذ مجموعة من المهام المحددة له[15].

ويعتبر تحديد أهداف الوحدة الإنتاجية القاعدة الأساسية للاضطلاع بجميع عملياتها الإنتاجية، وتختلف أهداف الوحدات الإنتاجية باختلاف النظام الاقتصادي والاجتماعي السائد، كما تختلف الأهمية النسبية لأهداف الوحدات الإنتاجية باختلاف طبيعة نشاطها، ومراحل تطورها، مما يستوجب عند تقييم الأداء الاقتصادي في الوحدات الإنتاجية ضرورة مراعاة الأهمية النسبية التي يحظى

---

(14) مهدي صقر، مجلة المجلس القومي للاستشارات والتطور الإداري، بغداد – العراق، العدد الثالث عشر، سنة 1980م، ص75.

(15) أحمد محمد موسى، مرجع سبق ذكره، ص 32-33.

بها كل هدف من أهداف الوحدة الإنتاجية، مع التركيز على الهدف الأساسي من قيام الوحدة الإنتاجية[16].

كما يتطلب **تقييم الأداء الاقتصادي في الوحدات الإنتاجية مراعاة مآخذ التقييم النقدي** القيمة الزمنية للنقود الحالية، ومنه عيوب البيانات المحاسبية ذلك "إن نجاح أعمال الوحدة الإنتاجية يتوقف على صدق التقارير، وصدق التقارير يتوقف بصفة أساسية على صدق المحاسبة، وصدق المحاسبة يتوقف إلى حد كبير على صدق الدولار، غير أن الدولار كاذب، لأنه يقول شيئاً ولكنه يعني شيئا آخر"[17]: والمقصود بالدولار هنا هو القوة الشرائية للدولار بصفة خاصة أو النقود بصورة عامة، وهذه غير ثابتة.

2) أسس تقييم الأداء:

إن أسس تقييم الأداء الصناعي القطاعي ترتبط ارتباطا كليا بتقييم أدائه على مستوى الوحدة الإنتاجية الصناعية والاقتصاد القومي بمختلف قطاعاته الاقتصادية.

والأسس العامة لتقييم الأداء في القطاع الصناعي هي كالتالي:

أ. **تحديد أهداف الوحدة الإنتاجية الصناعية:**

وخاصة الأهداف الدقيقة بشكلها الكمي والكيفي، وفي مختلف أوجه النشاطات الصناعية، كمجال الربح، التسويق، القيمة المضافة، ومجال الموازنة بين الأهداف البعيدة الأمد والقصيرة الأمد، والذي يجب أن يلاحظ هنا أن كلا من هذه

(16) المرجع السابق، ص 9.

(17) المرجع السابق، ص 20.

الأهداف تختلف من حيث أوزانها وأهميتها في كل القطاعات الاقتصادية المعتمدة[18].

ب. تحديد مراكز المسؤولية:

إذ تتطلب عملية الأداء الصناعي ضرورة تحديد مراكز المسؤولية الإدارية المتعددة في إطار الوحدة الإنتاجية الصناعية (يعرف مركز المسؤولية بالوحدة التنظيمية المختصة بأداء عمل معين، ولها سلطة اتخاذ القرارات الكفيلة بالرقابة على أداء النشاط الاقتصادي في حدود الموارد الاقتصادية الإنتاجية المتاحة)، إن هذا التحديد يستلزم تقسيم الوحدة الاقتصادية إلى مراكز مسؤولية، لتسهيل عملية الرقابة على حجم التكاليف الصناعية من الوجهة الاقتصادية، أو طبيعة العمليات الصناعية المنجزة والمقارنة بين التكاليف المعيارية وفعاليات التنفيذ[19].

ج. تحديد إطار الخطط التنموية:

لإنجاز فعاليات الوحدات الإنتاجية الصناعية ضمن الوحدة الاقتصادية الكلية، على ضوء سياسة صناعية واضحة المعالم محددة الغايات، لابد من تحديد الموارد الصناعية الإنتاجية المتاحة، وكيفية الحصول عليها وتحديد أوجه استخدام هذه الموارد لتحقيق الأهداف الصناعية المرسومة، إن وضع هذه الخطط يجب أن يكون متناسقاً مع طبيعة الأهداف سواء أكانت أهدافا طويلة الأمد أو قصيرة الأمد، وفيما إذا كانت هذه الأهداف تخص طبيعة المشروع الصناعي وحده، أو آخذة بنظر الاعتبار التكامل الصناعي ككل، وعلاقة ذلك بطبيعية الاقتصاد القومي، بالإضافة إلى مرونة الأهداف المرسومة وإجراء التعديلات اللازمة عند الضرورة[20].

---

(18) طلعت عبد الملك، تقييم الأداء الاقتصادي، سلسلة دراسات المعهد القومي للإدارة العليا، القاهرة – مصر سنة 1966م، ص5.

(19) أحمد محمد موسى، مرجع سبق ذكره، ص 643– 647.

(20) المرجع السابق، ص 649.

د. تحديد معايير الأداء الصناعية:

إن تعدد معايير الأداء الصناعي أصبح يمثل مشكلة أسياسية في تقييم الأداء الصناعي، إذ أن ماهية المعايير أو الأنماط المختارة لتقييم الأداء الفعلي قد تؤدي إلى نتائج مختلفة، وتتوقف عليها عملية التنفيذ أو المباشرة الفعلية للنشاط الصناعي.

3) مراحل تقييم الأداء:

وتنقسم مراحل التقييم إلى ما يلي:

أ. مرحلة البيانات الإحصائية اللازمة لدراسة المشروع بصورة مفصلة، على أن يؤخذ بنظر الاعتبار السلاسل الزمنية، للوقوف على طبيعة التطور الصناعي لكافة أنشطة المشروع الصناعي.

ب. مرحلة التحليل الفني والمالي للمشروع، حيث تراجع الجوانب الفنية والمالية للمشروع، وذلك حسب طبيعة الوحدة الإنتاجية.

ج. مرحلة الحكم على النتائج والانحرافات، التي تتحقق في مجال التطبيق، سواء كانت انحرافات نوعية، حيث لا تتطابق الوحدات المنتجة مع المواصفات النوعية والأنماط المحددة لها، أو قد يكون الانحراف قيمياً، بسبب انخفاض الكمية المنتجة أو فنياً بسبب اختلال العلاقات الصناعية المتداخلة بين المشروع وبقية المشاريع ضمن القطاع الصناعي، وهذا الانحراف الفني يعني وجود اختناقات في المشروع الصناعي، وللتواصل إلى هذه الانحرافات لا بد من عمل المقارنات اللازمة، وحصرها واستقصاء أسبابها ودراسة العلاج المناسب لها، فإذا ما وجد انحراف عند تقييم الأداء الصناعي لعنصر العمل مثلا، فلا بد من الوقوف على أسبابه كضعف الكفاءة الإنتاجية للعامل، نتيجة لوجود بطالة مقنعة، وفي هذه الحالة يكون العلاج في تقدير فائض القوى العاملة الواجب التخلص منه، أو توجيهه في أنشطة صناعية أخرى.

إن هذه المراحل تستوجب الأخذ بنظر الاعتبار الترابط الثلاثي بين الوحدة الإنتاجية والوحدة القطاعية، والاقتصاد القومي، وتستوجب إجراء التقييم على ضوء هذه العلاقة الترابطية[21].

4) العوامل المؤثرة في الأداء الاقتصادي للوحدات الإنتاجية:

وتنقسم العوامل المؤثرة على أداء الوحدات الإنتاجية إلى ثلاث مجموعات[22]:

أ. مجموعة العوامل العامة.

ب. مجموعة العوامل الفنية والتنظيمية.

ج. مجموعة العوامل الإنسانية.

وهكذا يمكن القول أن:

العوامل المؤثرة في أداء الوحدات الإنتاجية تتميز بمجموعة من الخصائص يذكر منها[23]:

أ. تعذر حصر العوامل المؤثرة في أداء الوحدات الإنتاجية.

ب. صعوبة التعبير الكمي عن بعض هذه العوامل.

وتؤثر هذه العوامل بشكل متداخل ومتفاعل في أداء الوحدات الإنتاجية، إذ من الخطأ اعتبار أي من تلك العوامل يؤثر بشكل منفرد في أداء الوحدات الإنتاجية، فمثلا رفع أداء الوحدة الإنتاجية ليس مرهوناً بتحسين الآلات، إذ أن

---

(21) فتحي الحسيني خليل وآخرون، الاقتصاد الصناعي، الدار المصرية، القاهرة – مصر سنة 1979م، ص 255–256.

(22) عبد العزيز هيكل، مشاكل قياس إنتاجية العمل، معهد الإنماء العربي، بيروت – لبنان، سنة 1976م، ص 25–26.

(23) أحمد محمد موسى، مرجع سبق ذكره، ص 37.

وجود عمال على درجة عالية من التأهيل والخبرة بالوحدة الإنتاجية ليس كفيلا برفع أدائها... الخ[24].

وبعد تحديد مفهوم الأداء الاقتصادي وتقييمه والأسس والقواعد والمراحل الواجب مراعاتها عند تقييم الأداء من جهة، واستعراض العوامل المؤثرة في أداء الوحدات الإنتاجية من جهة أخرى، أصبح من المناسب دراسة معايير تقييم الأداء الاقتصادي للوحدات الإنتاجية في الفصل القادم.

ثالثاً: معايير تقييم الأداء الاقتصادي للوحدات الإنتاجية:

تتضمن الكفاءة الاقتصادية كلاً من الكفاءة التقنية/ الإنتاجية، بالإضافة إلى الكفاءة السعرية[25].

تستخدم معايير تقييم الأداء الاقتصادي كأدوات لمعرفة مستوى أداء الوحدات الإنتاجية لمختلف أعمالها، ولاكتشاف مدى قدرتها على استغلال مواردها الاستغلال الأمثل، ومن ثم تشخيص مواطن القصور في استغلالها، وتحديد أسباب ذلك، تمهيدا لمعالجتها بتوصيف الحلول البديلة واعتماد الحل الأنسب منها.

تتفق معايير تقييم الأداء بمنطقها العام، ولكنها تختلف من وحدة إنتاجية لأخرى، تبعا لاختلاف طبيعة نشاطها، والمهام الموكلة لها، وفقا لمراحل تطورها، والظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي تعمل فيها، وعليه يجب اختيار معايير تقييم الأداء الاقتصادي كأداة رقابية، تعكس طبيعة العمل المطلوب أدائه من استعمالها.

---

(24) وجيه عبدالرسول، طبيعة وخواص العوامل المؤثرة في إنتاجية العمل، مجلة النفط والتنمية، السنة الثانية – العدد العاشر، القاهرة – مصر، سنة 1977، ص37 وما بعدها.

(25) عامر المقري ومراد زكي، اقتصاديات الإنتاج الزراعي، منشورات جامعة الفاتح – طرابلس، سنة 2000، ص20.

وتقسم معايير تقييم الأداء الاقتصادي في الوحدات الإنتاجية تبعا لمدى شموليتها إلى ما يلي[26]:

أ. معايير شاملة (كلية).

ب. معايير جزئية.

1) المعايير الشاملة (الكلية) لتقييم الأداء الاقتصادي للوحدات الإنتاجية:

تستخدم هذه المعايير لتقييم أداء الوحدات الإنتاجية في قياس مستوى أدائها الإجمالي، ولما كان هدف الوحدة الإنتاجية في أي نظام اقتصادي واجتماعي هو تحقيق الاستخدام الأمثل لمواردها المادية والبشرية، فإن تقييم أدائها يتطلب حساب تلك المعايير التي ترمي إلى قياس مدى تحقيق الوحدة الإنتاجية **لأنسب كمية إنتاج وجودة إنتاج بأقل تكلفة ممكنة، وباستخدام أنسب تركيبة لمواردها الاقتصادية المتاحة في حدود أهدافها.**

ومن أكثر المعايير الشاملة (الكلية) شيوعا ما يلي:

أ. معيار الربح (الربحية).

ب. معيار القيمة المضافة.

ج. معيار فائض الإنتاجية الكلية.

ويمكن مناقشة هذه النقاط على التوالي:

1-1- معيار الربح لتقييم الأداء الاقتصادي في الوحدات الإنتاجية:

يعتبر الربح أهم المعايير المعتمدة لتقييم كفاءة أداء الوحدات الإنتاجية، إذ يعكس مدى تحقيق الوحدة الإنتاجية للأهداف التي من أجلها وظف رأسمالها،

(26) وجيه عبد الرسول، مرجع سبق ذكره، ص 77.

مهما كان النظام الاقتصادي والاجتماعي الذي تعمل فيه الوحدة الإنتاجية، فرغم اعتبار الربح مقولة اقتصادية وليدة النظام الرأسمالي، فقد آل الاختلاف بين طبيعة ومكانة الربح في النظامين الرأسمالي والاشتراكي، على **الدرجة والأهمية النسبية لمصادره، وليس على مفهوم الربح المتحقق**، وبذلك فالأنظمة الاشتراكية التي تسعى عادة إلى تحقيق أقصى إشباع ممكن لحاجيات المجتمع، والتي لا تفترض تعظيم العائد على مستوى كل وحدة إنتاجية منفردة لصالح تعظيم العائد على مستوى الاقتصادي الوطني، أي أنها تسمح لبعض الوحدات الإنتاجية في النظام الاشتراكي أن تعمل بالخسارة المقدرة نظرا لأهميتها، فإنه لا يقبل أبدا أن تعمل جميع الوحدات الإنتاجية بعجز مقدر، **بل لا بد أن تحقق الوحدات الإنتاجية الوطنية في مجموعها فائضاً أو عائداً اقتصادياً.**

لقد أخذت الاتجاهات الاشتراكية الحديثة تعترف بالربح كأداة للحكم على مدى نجاح الوحدة الإنتاجية من زاوية الإنتاج كما ونوعا، إذ أن الربح الذي تحققه الوحدة الإنتاجية الصناعية يعد المقياس العام والنهائي، إذ لم يكن الوحيد للحكم على مستوى أدائها[27].

إن الأرباح هي دليل نقدي على إنتاجية العمل، وفاعليته دليل على الكفاءة الاقتصادية، وفي جميع الأحوال يوحي الواقع العملي بعدم وجود نوع واحد للربح، تبعا للهدف من حسابه، ومجال استعماله، ومن أنواع الربح المتداولة **الربح المحاسبي: وهو القيمة النقدية التي يتحصل عليها من واقع البيانات المحاسبية المستخرجة من حسابات النتائج للوحدة الإنتاجية**، وهو ذلك الربح الذي تظهره القوائم المالية للوحدات الإنتاجية في نهاية الدورة المالية، والذي يعبر عن زيادة إيرادات الوحدة الإنتاجية عن تكاليف عوامل الإنتاج التي أسهمت في العملية الإنتاجية[28]، (قيمة

---

(27) المرجع السابق ص 78.

(28) المرجع السابق ص 79.

الإنتاج الكلية مطروحاً منها جملة التكاليف شاملة الإيجار والأجور.. وغيرها)، ويحسب الربح بالنسبة لوحدة المساحة أو للدينار المنفق في العملية الإنتاجية.

وفق المعادلة التالية:

$$ر = \frac{\text{إجمالي الإيراد الكلي}}{\text{إجمالي التكاليف شاملة الإيجار والأجور... وغيرها}}$$

ويحلل الربح المحاسبي المتحقق في الوحدة الإنتاجية اقتصادياً حسب مصادره ومنها:

أ. **ربح الصدفة:** وهو الربح الذي يتحقق بحدوث تغيرات غير متوقعة في ظروف الطلب والعرض على السلعة.

ب. **ربح الاحتكار:** وهو الربح الذي يتحقق باحتكار الوحدة الإنتاجية لأسواق بيع المنتجات، أو لأسواق شراء مستلزمات الإنتاج السلعية والخدمية أو الاثنين معا.

ج. **الربح الوهمي:** وهو الربح الذي يتحقق بحساب عناصر التكاليف والإيرادات بأسعار غير حقيقية.

د. **ربح الكفاية:** وهو الذي ينشأ عن كفاية ومهارة إدارة الوحدة الإنتاجية، إذ يتولد بفعل خلق وتطبيق الطرق الإنتاجية الجديدة، والابتكارات والتجديدات الحديثة، بما يؤدي إلى رفع كفايتها الإنتاجية، الأمر الذي ينعكس في انخفاض تكلفة منتجاتها وزيادة أرباحها، وعليه فربح الكفاية، هو الربح الأنسب لاستعماله في تقييم كفاءة أداء الوحدات الإنتاجية، لأنه لا يتولد نتيجة عوامل خارجية غير متوقعة، ولا نتيجة لقوة احتكارية، وبذلك لا ينتج عن دقة نظام التكاليف.

ولما كان الربح الذي تظهره القوائم المالية هو الربح المحاسبي، الذي يمزج ربح الصدفة، وربح الاحتكار، والربح الوهمي، وربح الكفاية مع بعضهما، كان لا بد

من جهد إضافي لتحديد ربح الكفاية وعزله عن جملة الأرباح الأخرى، وذلك باستبعاد كل من الربح الوهمي والربح الاحتكاري، وربح الصدفة منه.

إن استبعاد الربح الوهمي من الربح المحاسبي للوحدات الإنتاجية يتطلب ضرورة إتباعها وتطبيقها لنظام سليم ودقيق في **تحديد أسعار المدخلات والمنتجات**، وكذلك في حساب وتبويب الإيرادات والتكاليف التاريخية، واستعمالها للأصول والمبادئ المحاسبية المتعارف عليها، وفي حالة تعذر ذلك ينبغي مراجعة وتعديل بنود التكاليف والإيرادات، واستبعاد جميع مصادر الربح الدفتري بالاستعانة بخدمات المحاسبين والفنيين[29].

أما عملية استبعاد الربح الاحتكاري من الربح المحاسبي للوحدات الإنتاجية بشكل عملي ومباشر فتبدو صعبة، لأنها تتطلب رد أسعار شراء مستلزمات الإنتاج وأسعار بيع منتجاتها إلى الأسعار التي كان ينبغي أن تسود في ظل الظروف العادية، عمليا إن الربح الذي تحققه الوحدات الإنتاجية العامة ناتج عن تمتعها بقوة احتكارية يصعب تقدير أثرها[30].

أما عن **ربح الصدفة**: فيمكن ملاحظة ضعف المصادر التي تشكل هذا الربح في المجتمعات الاشتراكية التي تتميز بالتخطيط والرقابة المركزية للاستثمارات وتحديد الأسعار، فضلا عن إمكانياتها في التحكم في معظم المتغيرات الاقتصادية، ولذلك فإن الجهود المبذولة لتحديد ربح الكفاية للوحدة الإنتاجية تساعد في الوصول إلى أكثر من رقم تقريبي لربح الكفاية.

الخلاصة: يؤخذ على استخدام معايير الربحية في تقييم أداء الوحدات الإنتاجية العامة تأثرها بتغيرات الأسعار، وتعارضها مع تقييم كفاية أداء الوحدات الإنتاجية العامة، التي تكون مهمتها الأساسية زيادة كمية المنتجات إلى الحد

---

(29) المرجع السابق ص 171 – 173.

(30) المرجع السابق ص 174– 175.

الأقصى، كحالة تلك الوحدات الإنتاجية التي ما زال الطلب على منتجاتها غير كاف بعد من جهة، وعدم تماشي نشاطها مع قواعد تقييم أداء الوحدات الإنتاجية التي لا تهدف إلى الربح بالدرجة الأولى من جهة ثانية، مما دفع بالبعض إلى البحث عن معايير أخرى خلاف معيار الربحية لتقييم كفاية أداء الوحدات الإنتاجية العامة، ومن هذه المعايير معيار القيمة المضافة، ومعيار فائض الإنتاجية الكلية[31].

1-2- معيار القيمة المضافة لتقييم الأداء الاقتصادي في الوحدات الإنتاجية:

القيمة المضافة: هي قيمة الإنتاج والخدمات التي تضيفها الوحدة الإنتاجية مخصوم منها قيمة ما استخدمته أثناء عملياتها الإنتاجية، أي بمعنى آخر بأنها القيمة الإنتاجية التي خلقتها الوحدة الإنتاجية، وأسهمت بها في تكوين الإنتاج الوطني، وعليه تتحدد القيمة المضافة الإجمالية وفقا للمعادلة التالية[32]:

القيمة المضافة الإجمالية = قيمة الإنتاج الإجمالي – قيمة الاستخدامات الوسيطة

القيمة المضافة الصافية: صافي قيمة ما حققته الوحدة الإنتاجية خلال فترة زمنية معينة، عادة سنة، والتي أسهمت به في الإنتاج الوطني، وهي تشمل عدة أنواع من عوائد عوامل الإنتاج وهي: الفائدة، والأجور والمرتبات، والربح، والضرائب والرسوم، وتحسب القيمة المضافة الصافية باستبعاد الاهلاكات من القيمة المضافة الإجمالية، وفق المعادلة التالية:

القيمة المضافة الصافية = القيمة المضافة الإجمالية – قيمة الاهلاكات

وتتجسد أهمية استخدام معيار القيمة المضافة الإجمالية لتقييم كفاءة أداء الوحدات الإنتاجية، فيما تحققه وتسهم به من منتجات في تكوين الإنتاج

---

(31) المرجع السابق، ص 180.

(32) جميل أحمد توفيق، إدارة الأعمال – دار الجامعات المصرية، سنة 1974 ف، ص 61.

الوطني من جهة، وفيما تسهم به في تلبية حاجات المجتمع المتنامية من جهة ثانية، كما يمكن اعتبار القيمة المضافة الإجمالية مؤشرا للفاعلية الاقتصادية، بما يقدمه من معطيات حول ظروف مكافأة قوة العمل، وظروف تحديد المصاريف المالية، والظروف المالية لتجديد وسائل الإنتاج، وظروف تحصيل الفائض المتمثل في نتيجة الاستغلال.

ولا يخلو استخدام معيار القيمة المضافة لتقييم مستوى كفاءات أداء الوحدات الإنتاجية من بعض السلبيات، فمقارنة عدة أرقام لمؤشر القيمة المضافة الإجمالية للوحدات الإنتاجية، خلال عدة دورات مالية، لا تمكن من الحكم على تطور كفاية أدائها، إذ قد ترتفع قيمة المؤشر دون أن تكون دليلاً على حسن استخدام الموارد الاقتصادية المتاحة للوحدة الإنتاجية[33].

ففي حالة افتراض بقاء مستوى التشغيل على حاله، فقد ترتفع القيمة المضافة الإجمالية، إما بارتفاع رقم الأعمال نتيجة ارتفاع الأسعار، أو بانخفاض قيمة الاستخدامات الوسيطة، نتيجة لانخفاض أسعار شراء مستلزمات الإنتاج، وفي الواقع فإن ارتفاع القيمة المضافة الإجمالية في الحالتين السابقتين، لا يعكس تحسن أداء الوحدات الإنتاجية.

ويستخدم معيار القيمة المضافة لتحديد كفاية استخدام الأصول الثابتة، وكفاية المبيعات، وكفاية رأس المال المستثمر.

1- 3- معيار فائض الإنتاجية الكلية:

تعرف الإنتاجية: بأنها نسبة قيمة معينة من الإنتاج (المخرجات) إلى قيمة مستلزمات الإنتاج (المدخلات)، التي استخدمت في تحقيقه، وهي بذلك تعبر عن مدى كفاية فاعلية النشاط الإنتاجي في الوحدات الإنتاجية، خلال فترة زمنية

(33) المرجع السابق، ص 60.

معينة، إذ يربط بين زيادة الإنتاج وبين كفاءة استخدام الطاقات والموارد الاقتصادية المتاحة لها، وتتجسد أهمية استخدام معيار فائض الإنتاجية الكلية في قياس كفاءة أداء الوحدة الإنتاجية، في أنها تقيس وتيرة استخدام كل من عوامل الإنتاج المتاحة لها.

وتتحدد الإنتاجية الكلية وفقاً للعلاقة التالية:

الإنتاجية الكلية = قيمة الإنتاج بسعر البيع خلال الفترة (t) / تكاليف عوامل الإنتاج (اليد العاملة، الآلات، المواد الأولية) في الفترة (t)

ويفضل التعبير عن الإنتاجية الكلية بالأرقام القياسية، وبذلك فإن تطور الإنتاجية الكلية يعني تطور كميات الإنتاج بالنسبة لعوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاجها، مع بقاء الأسعار ثابتة، والتي تستخدم في هذه العلاقة كمعاملات لإعطاء الوزن/الثقل، مما يعكس صلاحية استخدام الإنتاجية الكلية كمؤشر لكفاءة فاعلية استخدام عوامل الإنتاج، والمتمثلة في قيمة المنتجات للدينار الواحد المنفق في عوامل الإنتاج المستخدمة في الوحدة الإنتاجية خلال فترة زمنية معينة[34].

ويعرف فائض الإنتاجية الكلية: بأنه الفرق بين الزيادة في كميات كل من المنتجات وعوامل الإنتاج المستخدمة، بين سنة المقارنة وسنة الأساس، بمعنى آخر فإن فائض الإنتاجية الكلية يمثل الزيادة في الربح بالأسعار الثابتة الناتجة عن ارتفاع معدل إنتاجية عوامل الإنتاج المستخدمة، والذي يقيس الاستخدام العقلاني للموارد الاقتصادية المتاحة بالوحدة الإنتاجية.

غير أن اعتماد معيار فائض الإنتاجية الكلية في قياس كفاءة أداء الوحدة الإنتاجية يبقى مرهوناً بحل بعض الصعوبات العملية التطبيقية المرتبطة أساساً

(34) فؤاد محمد القاضي، نظم قياس كفاءة الأداء في الأجهزة والهيئات الحكومية، مجلة المركز القومي للاستشارات والتطوير الإدارة، بغداد – العراق، العدد الثاني عشر، عام 1969 ف، ص 26.

بعملية حسابه، منها: إن معيار فائض الإنتاجية الكلية لا يقيس فقط الأداء الاقتصادي المتحقق في الوحدة الإنتاجية نتيجة، تحسين أساليب تنظيمها وطرق إدارتها، بل كذلك نتيجة تحسن علاقتها بمحيطها الخارجي، ذلك أن فائض الإنتاجية الكلية يقيس الجهود المبذولة لتكييف وملائمة الوحدة الإنتاجية مع محيطها أكثر من قياسه لمستوى إنتاجيتها(35)، فمثلا يتوقف تحسين أداء الوحدة الإنتاجية في ظل المنافسة على نجاح المدراء المسيرين، في وضع سياسة رشيدة لعمليات التموين والتسويق ومتابعتهم المستمرة لتغيرات الأسعار، بدلا من الاكتفاء باتخاذ الإجراءات التنظيمية الجديدة بشأن رفع فعالية استخدام الآلات، ومن جهة أخرى يتطلب حساب فائض الإنتاجية الكلية تقسيم القيم المتحصل عليها إلى أسعار وكميات، قصد معرفة مصدر الزيادة في قيمة كل من المنتجات ومستلزمات الإنتاج، وهل هذا يعود إلى الارتفاع في الكميات أو ارتفاع في الأسعار؟، إذ تتطلب معرفته الحصول على معلومات إضافية عن الأسعار والكميات، لا توفرها عادة البيانات المحاسبية التي لا تعطي سوى قيماً إجمالية.

كما تصطدم عملية حساب فائض الإنتاجية الكلية بصعوبة قياس مساهمة التجهيزات في الإنتاج، ذلك أن الإهلاك (الاستهلاك) المحاسبي المعتمد عادة في حسابها، ليس سوى تقدير تقريبي لهذه المساهمة، والذي لا يعكس الاستعمال الفعلي للتجهيزات أثناء العملية الإنتاجية من ناحية، كما تصطدم بنظام الضرائب والرسوم المعتمدة من ناحية ثانية، كما يصطدم حساب فائض الإنتاجية الكلية عند قياس تغير قيمة المنتوج بصعوبة حساب مقدار التغير الناجم عن تحسين جودة المنتوج، ومقدار التغير الناجم عن ارتفاع الأسعار وثبوت جودته، ذلك أن تحسين جودة المنتجات يمكن اعتبارها كزيادة في الإنتاجية، وبالتالي فهي شبيهة بزيادة كمية المنتجات، وعليه فإن هذا التحسن في جودة المنتجات يتطلب في بعض الأحيان زيادة كمية عوامل الإنتاج المستعملة، ومن الخطأ أن تؤخذ بعين

---

(35) المرجع السابق، ص 28.

الاعتبار هذه الزيادة في عوامل الإنتاج المستخدمة دون أن يأخذ بعين الاعتبار التحسن الذي طرأ على جودة المنتجات، ويحل وتطويع الصعوبات العملية السابقة المتعلقة بحساب فائض الإنتاجية الكلية، يمكن القول بأن معيار فائض الإنتاجية الكلية هو أهم المعايير الشاملة لتقييم الأداء الاقتصادي في الوحدات الإنتاجية.

والجدير بالذكر أنه إذا كانت الغاية من استخدام المعايير الشاملة لتقييم الأداء الاقتصادي، هي الحكم على النتائج الإجمالية للوحدة الإنتاجية، فإن كفاية أدائها الإجمالية ترتبط بكفاية أداء كل عامل من عوامل الإنتاج المستخدمة في الوحدة الإنتاجية، وبذلك فإن أثر محصلة كفاية أداء أنشطة الوحدة الإنتاجية سينعكس في النهاية على المستوى العام لأدائها، وعليه فالتقييم السليم والدقيق لأداء الوحدة الإنتاجية يتطلب البحث عن مواطن القصور فيه، وتحديد انحرافاته باستخدام مجموعة من المعايير الجزئية التي تعكس كفاءة أداء عوامل الإنتاج، وتعطي صورة أكثر تفصيلا عن واقع الأداء فيها، وهو ما سيتم التعرض له في الفقرة الموالية.

2) المعايير الجزئية لتقييم الأداء الاقتصادي في الوحدات الإنتاجية:

تختص المعايير الجزئية لتقييم أداء الوحدات الإنتاجية في قياس كفاية أداء كل عامل من عوامل الإنتاج، حسب مواقع الإنتاج الرئيسية، وما يتناسب وهيكل تنظيمها الإداري[36].

تهدف الوحدة الإنتاجية عادة إلى إجراء تحويلات كمية كافية على المواد الأولية، باستخدام مناسب وعقلاني لعوامل الإنتاج المتاحة لها، قصد إنتاج كمية محددة من المنتجات النهائية، وفقا لمعدلات محددة، وعليه يتحدد مستوى أدائها أساسا بكمية ونوعية السلع المنتجة، باستعمال كمية محددة من عوامل الإنتاج

(36) المرجع السابق، ص29.

المستخدمة خلال فترة زمنية معينة، المعايير الجزئية لتقييم أداء الوحدات الإنتاجية ستجمع في مجموعات، وتختص كل منها بقياس كفاءة أداء كل عامل من عوامل الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية: كالأيدي العاملة، والآلات، والمواد الأولية، إلى جانب مجموعة المعايير التي تقيس مدى تطور الإنتاج كماً ونوعاً.

ويمكن مناقشتها في النقاط التالية:

2-1- معايير تطور الإنتاج كماً ونوعاً (تنفيذ الخطة الموضوعة للوحدة الإنتاجية/ الطاقات الإنتاجية المخططة والفعلية):

تهدف هذه المعايير إلى متابعة تطور الإنتاج، ومدى تنفيذ الوحدة الإنتاجية لبرامج الإنتاج المبرمجة لها من جهة، وقدرتها على تصريف المنتجات من جهة ثانية، والوقوف على مستوى جودة المنتجات من جهة ثالثة[37] وهذه المعايير هي:

أ. معيار النجاح في تنفيذ خطة الإنتاج ويحسب بالعلاقة التالية:

$$\text{معيار تنفيذ الإنتاج المخطط} = \frac{\text{كمية الإنتاج الفعلي خلال الفترة } (t)}{\text{كمية الإنتاج المخطط خلال الفترة } (t)} \times 100$$

ويقصد بكمية الإنتاج المخطط خلال الفترة (t): كمية الإنتاج، التي تقرر الجهة الوصية تكليف الوحدة الإنتاجية بإنتاجها خلال الفترة (t).

حيث تحدد كمية الإنتاج المعيب في الفترة (t) بطرح كمية الإنتاج الفعلي في الفترة (t) من كمية الإنتاج المعياري في الفترة (t).

(37) المرجع السابق، ص32.

ويقصد بكمية الإنتاج المعياري: كمية المنتجات المتوقعة الحصول عليها، وفقا للمواصفات المطلوبة والمحددة، بإجراء تحويلات كمية وكيفية على نسب محددة من المواد الأولية الأساسية وفقا لمعدلات معيارية [38].

وتختلف قواعد تحديد نسب المواد الأولية الأساسية اللازمة لإنتاج كميات محددة من المنتجات حسب طبيعة الصناعة وخواص المواد الأولية.

2- 2- معايير تقييم أداء القوى العاملة:

يعتبر العنصر البشري من أهم العناصر الفاعلة في العملية الإنتاجية، وتتعقد العملية لتقييم الأداء البشري في حالة عدم وجود هيكل كامل وظيفي محدد فيه الملاكات الوظيفية، حتى تحدد الوظائف لكل مراحل الإنتاج، وعدم وجود العناصر المؤهلة والكفاءة وذوي الخبرة العالية، وتعقد الظروف المعيشية في المجتمع، كل ذلك له تأثير فعال في تدني العملية الإنتاجية.

وكذلك من النواحي الخارجية الخاصة بالعمالة الوافدة، وقلة التعامل مع دول العالم في التدريب والتأهيل، كل ذلك جعل تقييم الأداء بالنسبة لعنصر العمل أقل دقة في العملية الإنتاجي، ويعتبر تقييم عنصر العمل من العوامل الأساسية في العملية الإنتاجية، بل يرى بعض الباحثين ان الكفاءة الإنتاجية وتقييم أداءها، تقتصر على عنصر العمل فقط استنادا للأسباب التالية[39]:

أ. تحسين مستوى أداء المعيشة، وهذا ما تسعى إليه جميع دول العالم في نمو اقتصادها.

---

(38) المرجع السابق، ص35.

(39) نادر احمد أبوسيخة، الكفاية الإنتاجية ووسائل تحسينها في المؤسسات العامة، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، الأردن، عدد 258، ص 41- 44.

ب. حساسية وحرية الدراسة التي تتناول موضوع العنصر البشري، لأنها سوف تتعامل مع جوانب إنسانية، ولها اعتباراتها الخاصة التي تميزها عن بقية عناصر الإنتاج.

ج. إن ارتفاع المرتبات في بعض بلدان العالم المتقدمة صناعيا وبمعدلات كبيرة جداً تفوق معدلات الارتفاع الحاصلة في تكلفة عناصر الإنتاج، دفع تلك الدول التركيز على إنتاجية عنصر العمل، حتى تخفض من نصيب الوحدة الناتجة من السلعة من نفقة العمل، أو العمل دون ارتفاعها.

د. وفرة البيانات الإحصائية الخاصة بالعمل والأجور في أغلب بلدان العالم.

ه. سهولة قياس إنتاجية عنصر العمل، بالمقارنة مع العناصر الأخرى الداخلة في العملية الإنتاجية.

تستخدم معايير تقييم أداء القوى العاملة لقياس كفاءة أداء العاملين في القيام بمهامهم كماً ونوعاً، حسب مراكز الإنتاج والهيكل التنظيمي للوحدة الإنتاجية التي يعملون بها، قصد تحديد مواطن القصور في أدائها ومعالجتها.

إن الهدف من أي معيار أو مؤشر هو واحد، حيث إنه يوضح عدد الساعات المستخدمة من عنصر العمل، والتي تسهم في كمية الإنتاج.

2 -3- معايير تقييم استخدام الآلات في الوحدات الإنتاجية.

تعرف الطاقة الإنتاجية للآلات: باعتبارها القدرة على الأداء تحت ظروف السلامة والأمن مقاسة بالكمية الممكن الحصول عليها، خلال فترة زمنية معينة[40]، وبذلك فإن تحليل مدى استغلال الطاقة الإنتاجية للآلات يكشف عن مواطن القصور في استخدام الآلات المتاحة للوحدة الإنتاجية، ومنها التعرف على كل الاختناقات الموجودة، والطاقات العاطلة، وفقاً للمعايير الآتية:

(40) أنس السيد أنور، مرجع سبق ذكره، ص 32.

ب. معدل استغلال الطاقة التشغيلية التصميمية، ويحسب وفقاً للعلاقة التالية:

$$\text{معدل استغلال الطاقة التشغيلية التصميمية} = \frac{\text{الطاقة الإنتاجية الفعلية للآلات في الفترة } (t)}{\text{طاقة التشغيل التصميمية للآلات في الفترة } (t)} \times 100$$

وتمثل الطاقة الإنتاجية الفعلية للآلات في الفترة (t) كمية المنتجات المتحققة فعلا، بفعل استخدام الآلات، خلال العملية الإنتاجية، طيلة الفترة (t).

ويقصد بطاقة التشغيل التصميمية للآلات خلال الفترة (t): كمية المنتجات التي يمكن أن تتحقق باستغلال الآلات بأعلى طاقة لها، مع ضمان شروط الأمان والاستمرار، أي دون السماح لأي توقف أو عطل أو إسراف توقيف عارض للإنتاج بين حين وآخر.

أما إذا لم تؤخذ التوقفات أو التعطلات، التي ينص عليها القانون والنظام بعين الاعتبار عند تقييم مستوى استخدام الآلات والتي تعود لأسباب خارجة عن إدارة الوحدة الإنتاجية، ستستبدل طاقة التشغيل التصميمية في مخرج علاقة (معدل استغلال طاقة التشغيل التصميمية)، بالطاقة الإنتاجية النظامية.

2– 4 – معايير تقييم استعمال المواد الأولية بالوحدة الإنتاجية[41]:

إن استفادة الوحدة الإنتاجية من المواد الأولية يتطلب التزود بالمواد والسلع الضرورية لعمليات الاستغلال فيها، بالكميات الكافية والنوعية المرغوبة، وفي الوقت المناسب وبأقل تكلفة ممكنة، بضغط كل من أسعار الشراء وأعباء الاحتفاظ بالمخزون، إذ يتحدد مستوى الاستفادة من المواد الأولية في الوحدة الإنتاجية، بالاستعمال العقلاني لها، وفي حدود الإمكانيات المادية والبشرية المتاحة لها، وتحسب وفقاً للعلاقة التالية:

(41) أنس السيد نور، مرجع سبق ذكره، ص 33.

$$\text{معيار قيمة المواد الأولية إلى قيمة المنتوج} = \frac{\text{قيمة المواد الأولية المستخدمة خلال الفترة } (t)}{\text{قيمة الإنتاج الفعلي خلال الفترة } (t)} \times 100$$

حيث يقصد بقيمة المواد الأولية المستخدمة خلال الفترة (t): كمية المواد الأولية الأساسية المستخدمة في الفترة (t)، مقومة بأسعار سنة الأساس.

ويقصد بقيمة الإنتاج الفعلي خلال الفترة (t): كمية المنتجات الفعلية مقومة بأسعار سنة الأساس خلال الفترة (t)، وفقا لنوع المنتجات الأساسية، وتعتمد هذه العلاقة في تقييم حسن استخدام الوحدة الإنتاجية لمواردها الأولية وانخفاضها، كدليل على تحكم الوحدة الإنتاجية في استخدام المواد الأولية، وبالتالي ارتفاع مستوى الاستخدام العقلاني لها.

ومن العلاقة السابقة، يمكن استنتاج معايير استعمال المواد الأولية الأساسية، طبقا لنوع المادة الأولى وحسب طبيعة الصناعة المستخدمة.

2- 5- الطاقات الإنتاجية:

يقصد بالطاقة الإنتاجية (القدرة الإنتاجية المتوفرة لدى الوحدة الصناعية)[42]، ونظرا لاختلاف وحدات الطاقة، فإن مفهوم الطاقة يختلف من وحدة صناعية إلى أخرى، وبشكل عام، يمكن التعبير عن الطاقة بإمكانية الإنجاز تحت شروط معينة، أما تكاليف الطاقة فيمكن التعبير عنها بمجموعة التكاليف الناتجة عن التشغيل بموجب تلك الإمكانيات.

فالطاقة الإنتاجية: تعني (القدرة) ويعبر عنها بالقدرة الإنتاجية، فالقدرة الإنتاجية تتضمن الآلات والمعدات والطاقة العمالية، "القوة العاملة مباشرة في الإنتاج" بما فيها ارتباط الإدارة المباشر، في حين أن حجم النشاط يعني العامل المتغير

(42) حميد جاسم أحميد وآخرون، الاقتصاد الصناعي، القاهرة – مصر، بدون دار نشر، سنة 1979ف، ص 259.

في الوحدة الاقتصادية المرتبطة بالطاقة الصناعية، ويهدف حجم النشاط إلى حسن استغلال الطاقة القائمة.

إن مفهوم ومعيار الطاقة الإنتاجية الصناعية يستوجب بحث وتعدد أنواع الطاقة، فهناك **الطاقة الإنتاجية العاطلة والطاقة الإنتاجية الفائضة، وهناك الطاقة الإنتاجية القصوى والمتاحة والنظرية والعملية**، كما أن حسن استخدام الطاقة من الوجهة الفنية لا يعني كفاءة استخدامها اقتصاديا.

ومما يزيد من تعقيد مفهوم الطاقة الإنتاجية ارتباط مفهوم الطاقة بحجم المبيعات (الطلب الفعلي)، كما أن بحث مفهوم الطاقة يعني ضرورة وجود توازن بين حركة الإنتاج والمبيعات، وكذلك علاقة الطاقة بالتكاليف، والربحية التجارية والاجتماعية، كما يجب التمييز بين الطاقة وحجم النشاط.

وقبل الشروع في تعريف كل هذه المصطلحات، لابد من الوقوف على **وحدات قياس الطاقة الإنتاجية**، إذ أن هناك عدة مقاييس يمكن استخدامها في هذا المجال، كعدد وحدات الإنتاج النهائي، وعدد ساعات التشغيل، وكمية الخامات المستخدمة، وكذلك وحدات قياسية خدمية، والوحدات الأكثر استخداماً هي وحدات المنتج النهائي، وعدد ساعات التشغيل مع مراعاة الزمن الأمثل للتشغيل الذي روعي عند تصميم الآلة (الوقت الإنتاجي).

أ) مستويات الطاقات الإنتاجية:

هناك العديد من المستويات /المسميات للطاقة الإنتاجية منها الآتي[43]:

1. الطاقة النظرية.
2. الطاقة العملية (الفعلية).

(43) المرجع السابق، ص 260– 263.

3. الطاقة الاعتيادية (الطبيعية).
4. الطاقة العاطلة.
5. الطاقة الفائضة (الاحتياطية).
6. الطاقة القصوى(التصميمية).
7. الطاقة المتاحة (التشغيلية).
8. الطاقة غير المستعملة (الفائضة).
9. طاقة برامج الإنتاج.

ب) استخدامات الطاقات الإنتاجية في الوحدات الصناعية:

إن تحديد حجم الإنتاج/أو النسبة المئوية يعبر حقيقة عن استخدامات الآلات والمعدات في المشروعات الصناعية كفاءة الإدارة والمنتجين وهي[44]:

أ. **الطاقة النظرية:** تستخدم لتحديد سياسة المشروع التسويقية والإنتاجية.
ب. **الطاقة القصوى:** تستخدم لتحديد عناصر الأعطال الآلية والإنتاجية التي يمكن تجنبها.
ج. **الطاقة المتاحة:** تستخدم عناصر الاختناقات أثناء مراحل الإنتاج.
د. **طاقة برنامج الإنتاج:** تستخدم لتحديد عناصر الطاقات التقديرية المستهدفة والمتاحة.
ه. **الطاقة الفعلية:** تستخدم لتحديد عناصر الإسراف غير العادي.
و. **الطاقة العاطلة:** تحديد كفاءة الإدارة والمنتجين.
ز. **الطاقة الفائضة:** تحديد إمكانيات التسويق وجودة الإنتاج.
ح. **الطاقة المستهلكة:** تستخدم لتحديد الفاقد من الإنتاج العام.

(44) المرجع السابق، ص 270.

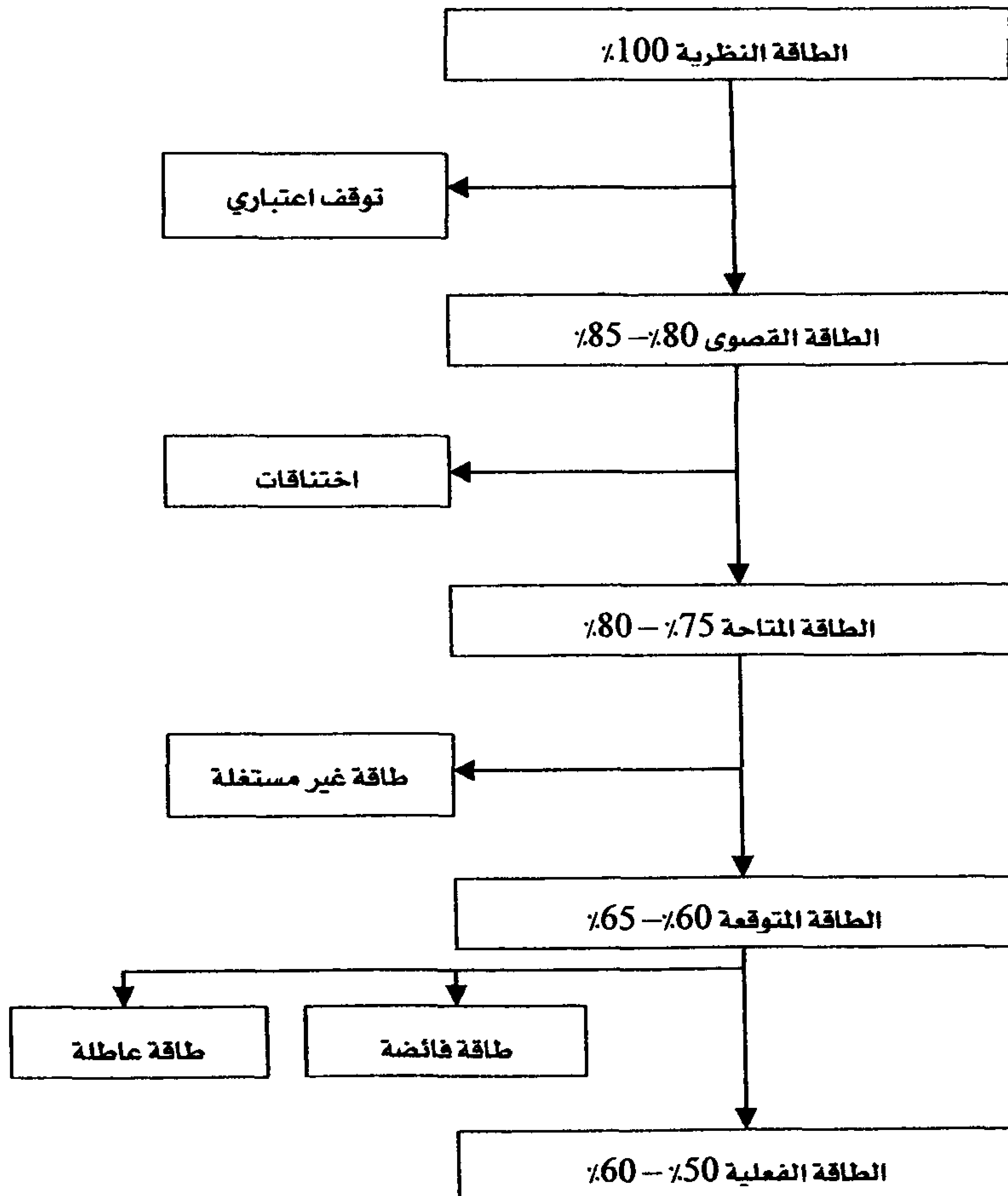
ملاحظة:

عند استخدام معايير الطاقة: يجب أن تستخدم أنواع الطاقات التي يستخدمها المصنع، حتى يكون تقييم الأداء على أحسن درجة ممكنة وليس استخدام كل الطاقات المتعارف عليها.

ويبين الشكل رقم (1) مستويات الطاقات الإنتاجية المختلفة ونسبها المئوية:

الشكل رقم (1)

مستويات الطاقة الإنتاجية والنسب المئوية



المصدر: حميد جاسم أحميد وآخرون، الاقتصاد الصناعي، القاهرة – مصر سنة 1979 ف، ص 271.

رابعاً: معايير التقييم المالي:

من أهم المعايير وأكثرها شيوعاً هي المعايير المالية التي يستخدمها البنك الدولي وهي[45]:

أ. صافي القيمة الحالية للمشروع.
ب. نسبة العائد إلى التكاليف (ع/ت).
ج. معدل العائد الداخلي.
د. فترة الاسترداد لرأس المال.

ولا يمكن القول بأفضلية استخدام أحد هذه المعايير بمفرده حيث أن لكل منها شروطاً معينة لاستخدامه بمفرده للحكم على المشروع غالباً لا تتوفر عنه المقارنة بين عدة بدائل من المشروعات، لذلك لا بد من استخدام كل هذه المعايير وحسابها عند تقييم المشروعات والمقارنة على أساسها كلها وفيما يلي شرح للمعايير سابقة الذكر:

1) صافي القيمة الحالية:

ويتم حساب صافي القيمة الحالية للمشروع من خلال طرح القيم الحالية لإجمالي التكاليف من القيمة الحالية لإجمالي الإيرادات.

$$\text{ص ق ح} = \frac{\text{مج ع ن}}{(1+\text{ر})^{\text{ن}}} - \frac{\text{مج ت ن}}{(1+\text{ر})^{\text{ن}}}$$

(45) ميثم صاحب عجام وعلي محمد سعود، مؤسسات التمويل الدولي، دار الكندي، عمان – الأردن، سنة 2009، ص 270.

ص ق ح = صافي القيمة الحالية

ع ن = عوائد المشروع في السنة ن

ت ن = تكاليف المشروع في السنة ن

ر = سعر الخصم الذي تم على أساسه حساب القيمة الحالية

ن = السنة التي يتم الحساب فيها 1، 2، 3،....... إلخ

2) نسبة العائد إلى التكاليف:

ويعتبر هذا المعيار مقياساً مطلقاً على العكس من معيار صافي القيمة الحالية للمشروع ويتم حسابه:

نسبة العائد / التكاليف = مجموع القيم الحالية لعوائد المشروع (ع) / مجموع القيمة الحالية لتكاليف المشروع (ت)

ومن الملاحظات على هذه النسبة أنه إذا كانت نسبة ع/ت أكبر من الواحد يقبل المشروع ويرفض المشروع إذا كانت هذه النسبة أقل من الواحد أو تساويه.

ع / ت أكبر من الواحد الإيرادات تفوق التكاليف

ع / ت أقل من الواحد الإيرادات لا تغطي التكاليف

ع = ت العوائد = التكاليف

3) معدل العائد الداخلي:

يعرف بأنه سعر الخصم الذي تكون عنده نسبة العوائد الحالية إلى التكاليف الحالية للمشروع مساوية للواحد الصحيح، أو بمعنى آخر هو سعر الخصم الذي يجعل القيمة الحالية للعوائد الصافية للمشروح مساوية للصفر وفقاً للمعادلة.

$$\text{مج}^{ن} \frac{\text{ع ن} - \text{ت ن}}{(1 + \text{د})^{ن}} = \text{صفر}$$

ع ن = العوائد

ت ن = التكاليف

د = معدل العائد الداخلي (م ع د)

ويعتبر هذا المعيار أهم المعايير لتقييم المشروعات وهو المعيار الذي يعتمد عليه البنك الدولي في تحليل المشروعات وكذلك معظم هيئات تمويل المشروعات، ويتم حساب معدل العائد الداخلي على أساس حساب صافي القيمة الحالية عند سعر خصم معين فإذا كانت هذه القيمة موجبة يحسب صافي قيمة حالية أخرى عند سعر خصم آخر أعلى ألا يزيد سعر الخصم الجديد عن 5٪ حتى نصل إلى قيمة سالبة.

ووفقاً لهذه الطريقة يمكن حساب معدل العائد الداخلي كالآتي:

$$\text{م ع د} = \frac{\text{ق ح}_1 (\text{م}_2 - \text{م}_1)}{\text{ق ح}_1 + |\text{ق ح}_2|} + \text{م}_1$$

$م_1$ = سعر الخصم الأصغر

$م_2$ = سعر الخصم الأكبر

$ق ح_1$ = القيمة الحالية للتدفقات النقدية عند سعر الخصم الأصغر

$ق ح_2$ = القيمة الحالية للتدفقات النقدية عند سعر الخصم الأعلى

ويمكن استخدام هذا المعيار في ترتيب البدائل والمفاضلة بينها بمعنى كلما زادت قيمة العائد الداخلي اعتبر المشروع أفضل.

4) فترة استرداد رأس المال:

هي الفترة التي تنقضي حتى يسترد المشروع رأس المال الذي أنفق عليه وبالتالي فترة الاسترداد هي تلك الفترة التي تنقضي حتى تتعادل التدفقات النقدية الصافية مع التكاليف الاستثمارية للمشروع أي عدد السنوات التي تنقضي حتى يمكن للمشروع أن يغطي تكاليفه الاستثمارية وحسابهم كالآتي:

$$\text{فترة الاسترداد} = ت + \frac{ص - س_ت}{س_{ت+1} - س_ت}$$

ت = السنة الأخيرة وتكون فيها القيمة الحالة التراكمية لصافي التدفقات النقدية أقل من قيمة الاستثمارات للمشروع.

ص = قيمة الاستثمارات للمشروع

$س_ت$ = القيمة الحالية التراكمية لصافي التدفقات النقدية عند السنة ت.

$س_{ت+1}$ = القيمة الحالية التراكمية لصافي التدفقات النقدية عند السنة ت+1.

المبحث الثاني

علاقة الخصخصة بكفاءة الأداء

لقد أدى سوء الإدارة والفساد في القطاع العام، ووجود الاحتكارات العامة والبيروقراطية والتهميش للقطاع الخاص والمبادرات الفردية، إلى غياب الكفاءة الإنتاجية وتعثر معظم المنشآت والمشروعات العامة، ووصم القطاع العام بعدم الكفاءة وفشلت معه – ونتيجة (لعبثيته وتدخلاته) – خطط التنمية في معظم البلاد النامية، حتى جاءت عملية التحول للقطاع الخاص باعتباره أكثر كفاءة وإعطائه الدور القيادي للعملية الاقتصادية والتنموية.

وقد اتجهت الدول النامية إلى خصخصة المشروعات العامة، بغية الخروج من الأزمات والمشكلات الحادة التي تواجهها، والسؤال الآن هو: هل تؤدي الخصخصة إلى زيادة الكفاءة ؟ والجواب نعم، ولكن في البلاد النامية يتعلق نجاح الخصخصة بعدد من العوامل الأساسية، أهمها أن يتوفر للوحدة الاقتصادية التي تمت خصخصتها بيئة مواتية – بمعنى أن تكون هذه المنشآت قد انتقلت فعلا إلى بيئة اقتصادية تتواجد فيها قوى السوق، تتفاعل مع بعضها في إطار أوسع وبحرية تامة، إذ أثبتت التجارب والدراسات[46] أنه متى توفرت بيئة أعمال في الدولة فإن المنشآت تزيد من إنتاجيتها، وهو ما يعني أن الخصخصة تؤثر فعلاً في زيادة كفاءة الإدارة والإنتاج والعمالة.

وقد أثبتت دراسة لمنظمة العمل الدولية[47]، أن حالة 15 شركة كورية جرت خصخصتها في مطلع ثمانينات القرن الماضي وتبين منها أن 6 شركات قد زادت فيها الكفاءة الإنتاجية وأن 7 شركات منها كانت الزيادة الإنتاجية فيها غير مشجعة، في حين كانت 2 منها في حالة انخفاض الإنتاجية فيها، كما أن

(46) البنك الدولي، تجارب الدول في الخصخصة، والدراسات التي أجريت من قبل والاسكوا والدراسات العلمية.

(47) ILO: Lessons from Privatization, Edited by: Rolph Van der Hoeven and Gyorgg Sziraczki, 1997.

الخصخصة لم يكن لها تأثير يذكر على الكفاءة والإنتاجية في الهند[48]، في حين أدت الخصخصة في البلدان المتقدمة إلى زيادة الكفاءة الإنتاجية بصورة كلية، نتيجة توافر البيئة المناسبة.

يستنتج من ذلك أنه لكي تحقق الخصخصة الكفاءة الإنتاجية يتوجب على الدول النامية أن تعجل **أولا** في إصلاح الأوضاع القانونية والتنظيمية، وإكمال بنية الأسواق المالية والسلعية، ورفع يدها عن التدخل في قرارات الوحدات الإنتاجية التي يتم خصخصتها – ماعدا الوحدات الإنتاجية التي تحتفظ الدولة فيها بأسهم ذهبية لكونها من المنشآت الاستيراتيجة – وأن تسعى الدولة والقطاع الخاص إلى التركيز والاهتمام بعنصر العمل والأخذ بالأساليب العلمية في الإدارة، وعندها ستتحسن الإنتاجية وتتحقق الكفاءة وتزيد الإنتاجية، وبالتالي يكون للخصخصة دور في زيادة الكفاءة الإنتاجية.

أما إذا لم تهيئ الدول النامية المناخ والبيئة المناسبة للقطاع الخاص أن يعمل فإن الوحدات الاقتصادية التي يتم خصخصتها قد لا تصل جميعها إلى نجاح في زيادة الإنتاجية والكفاءة، بل إن كل الاستثمارات التي سيقوم بها القطاع الخاص في ظل البيئة القائمة قد لا تؤدي إلى نجاحات تسهم في إنعاش الاقتصاد وتحقيق النمو والتنمية المطلوبة من هذا القطاع الذي أصبح موكل إليه مهمة الاضطلاع بالدور التنموي والتقدم الاقتصادي.

وعلى هذا الأساس فإنه من الضروري قيام الحكومات النامية باستكمال إجراءات الإصلاحات الاقتصادية والمالية والإدارية لتهيئة السوق والجو العام لأعمال القطاع الخاص، وإتباع سياسات اقتصادية متكاملة (مالية ونقدية)، والقضاء على الفساد والمحسوبية والبيروقراطية العابثة من القطاع العام وإزالة الازدواجية الإشرافية من مؤسسات الدولة، من أجل إنجاح الخصخصة والقطاع الخاص

---

(48) البنك الدولي، مرجع سبق ذكره، ص31.

والقطاع العام، وبالتالي تحقيق الهدف العام في تنمية وتطوير اقتصادياتها وتحسين مستوى معيشة السكان والتطور إلى المستوى الأحسن بصورة مستمرة.

1) تأثير الخصخصة على أسعار السلع والخدمات:

الخصخصة تعرف بأنها سياسة تحويل المشروعات العامة للقطاع الخاص في إطار تحول عام من اقتصاديات اشتراكية أو مخططة مركزياً، أو اقتصادية مختلطة إلى النظام الاقتصادي الليبرالي الجديد، والدول النامية اتبعت برامج إصلاح لاقتصادياتها من شأنها تهيئة الاقتصاد والمجتمع لهذا التحول، والخصخصة هي المرحلة الأخيرة في عملية التحول إلى نظام السوق الحر.

وفي السوق الحر تتحدد أسعار السلع والخدمات بتفاعل قوى العرض والطلب في ظل المنافسة الكاملة في سوق السلع وسوق العمل، وأن المنافسة تجعل المشروعات تسعى إلى تخفيض التكلفة وتعظيم الربح حتى يصل إلى أسعار التوازن، فإذا تمت الخصخصة وتحولت الأسواق في البلاد النامية إلى أسواق تنافسية فإن الوحدات الاقتصادية المخصخصة وهي تعمل في هذا الإطار التنافسي، سوف تؤدي إلى تخفيض أسعارها عن ما كانت عليه من قبل في ظل القطاع العام، وهو ما يعني أن الخصخصة ستؤدي إلى تأثير إيجابي على الأسعار بالانخفاض، مما يسهم في زيادة الدخل الحقيقي للأفراد وتحسن مستوى معيشتهم والرفاهية.

2) تأثير الخصخصة على الربحية:

إن تحويل الشركات والمشروعات من القطاع العام إلى القطاع الخاص، سواء كانت تلك المشروعات محققة أرباحا أو خسائر في ظل القطاع العام، فإنها عندما تؤول إلى القطاع الخاص سوف تصبح أكثر كفاءة، لأنها تدار بطريقة علمية، وتسير على خطط إنتاجية وتوزيعية، وأنها تعتمد على الأسلوب الاقتصادي، باعتبار أن القطاع الخاص يسعى دائماً إلى تخفيض التكلفة وتعظيم الربح.

ولهذا قد جاءت الدراسات وتجارب الدول في الخصخصة حتى الآن مؤكدة أن الكثير من المشروعات التي تم خصخصتها قد حققت زيادة في أرباحها، وهي النتيجة الفعلية لنسبة كبيرة من المشروعات التي تمت خصخصتها، أما المشروعات التي قلت ربحيتها بعد خصخصتها فنسبتها منخفضة، لا ترتقي إلى مستوى ينفي الحقيقة أن الشركات والمشروعات قد زادت أرباحها بعد انتقالها إلى القطاع الخاص، بغض النظر عن العوامل الخارجية التي قد تؤثر على الربح، مثل الإعفاءات وتطورات السوق والتسهيلات الأخرى أو المؤثرة على فشل الشركة وتحقيقها قبل الخصخصة مثل الفساد الإداري والمالي والبيروقراطية والعوائق الأخرى، وبغض النظر عن العوامل المؤثرة في مرحلة فترة الشركة في ظل القطاع العام وفترة وجودها في ظل القطاع الخاص (بعد الخصخصة)، المهم أن الشركة أصبحت تحقق أرباحا، وأنها في وضع إداري ومالي وفني أحسن وأن الأرباح في تزايد(49).

3) علاقة الخصخصة بالإصلاح الاقتصادي:

3-1- علاقة الخصخصة بالإصلاح الاقتصادي (التحرير الاقتصادي):

بدأت عمليات الإصلاح الاقتصادي وتقليص دور الدولة خلال عقد الثمانينات من القرن الماضي، حيث قامت إدارة صندوق النقد الدولي وكذلك البنك الدولي بالضغط على الدول النامية المدينة لهما بضرورة تبني سياسات الاصلاح الاقتصادي (الخصخصة) كبرامج إصلاحية جديدة في المجالات الاقتصادية تشمل سياسات التثبيت والهيكلية للتعامل مع الأزمات الاقتصادية التي تعاني منها تلك الدول، إذ اعتمدت سياسات الإصلاح الاقتصادي على تحرير السياسات الاقتصادية الكلية والجزئية، والتي يمكن إيجازها بالتالي(50):

أ. تحرير أسعار السلع والخدمات في السوق.

ب. تحرير سياسات التوزيع.

ج. تحرير سوق العمل.

---

(49) وزارة قطاع الأعمال، مرجع سبق ذكره، ص54.

(50) المرجع السابق، نفس الصفحة.

د. تحرير التجارة الخارجية.

ه. تحرير النظامين المالي والنقدي.

و. التحول من الملكية العامة إلى الملكية الخاصة "الخصخصة".

وبالنظر إلى مكونات سياسات الإصلاح الاقتصادي يتضح جليا أن الخصخصة إحدى صور الإصلاح الاقتصادي، والتي تهدف إلى الاعتماد على الجهود الفردية والقطاع الخاص بصورة واسعة وأساسية، وأن الإصلاح الاقتصادي يهدف الاتجاه إلى إطلاق آليات السوق الحر والجهود الفردية ومبادرات القطاع الخاص، وتوسيع نطاق المنافسة والسحب أو الرفع التدريجي لتدخل الدولة وصولاً إلى نظام اقتصادي حر، وبهذا المفهوم للخصخصة والإصلاح الاقتصادي، فإن سياسة الخصخصة تعتبر ركناً أساسياً من أركان الإصلاح الاقتصادي لا يصل إلى تحقيق أهدافه إلا إذا تحققت الخصخصة التي بتنفيذها ونجاحها تتحول الملكية العامة إلى الملكية الخاصة، ويتحقق عندها نظام الاقتصاد الحر الذي يعتمد على الجهود الفردية وإطلاق المنافسة، ويتسنى للسوق والقطاع الخاص أن يلعب دوره في الحياة الاقتصادية بكفاءة وفاعلية مع غياب تدخل الدولة المباشر في النشاط الاقتصادي.

فالخصخصة إذن واجبة التحقيق ليكتب لبرامج الإصلاح الاقتصادي النجاح، ويظهر الدور الرائد للقطاع الخاص والجهود الفردية في الاقتصاد في ظل حرية اقتصادية وسوق تنافسية وملكية خاصة تدفع بالاقتصاد والمجتمع إلى مستويات متقدمة من التطور والتقدم معتمدة على الإدارة العلمية والأسلوب الاقتصادي والتنافسي، والتي تتحقق معها الكفاءة الاقتصادية وزيادة الإنتاجية والجودة والنوعية.

3-2- علاقة الخصخصة باقتصاديات السوق:

شهد العالم ومنذ مطلع الربع الأخير من القرن الثامن عشر، وبالتحديد منذ أن ظهرت كتابات آدم سميث "ثروة الأمم" عام 1776 وحتى الآن أربعة من النظم الاقتصادية هي:

أ. الأنظمة الاقتصادية ذات الحرية المطلقة في الدول الرأسمالية.
ب. النظام الشمولي (نظام الاقتصاد الآمر – أو المخطط مركزيا).
ج. أنظمة الاقتصاد المختلط.
د. نظام اقتصاد السوق الحر.

وكان آخرها كما هو واضح النظام الاقتصادي الحر الذي ظهر في نهاية عقد السبعينات من القرن الماضي.

ويؤمن هذا **النظام الاقتصادي الحر** بأهمية ودور جهاز السوق في تخصيص الموارد الاقتصادية على مختلف الفروع الإنتاجية لتحقيق مستويات الكفاءة الاقتصادية، وتحقيق الرفاهية الاقتصادية، وهو يقوم على التحول من الملكية العامة إلى الملكية الخاصة، وتشجيع وبناء القطاع الخاص، ولا يعطي للدولة الحق بالتدخل في النشاط الاقتصادي، إلا بطريقة غير مباشرة من خلال الأدوات والمحددات الشمولية/ الإجمالية (الماكرو – الاقتصادية، ولا يسمح أيضا للدولة في توسيع رقعة الملكية العامة.

في حين أن الخصخصة سياسة (وليست فلسفة) يتم بها نقل الملكية العامة إلى القطاع الخاص، في إطار زمني يحدد من قبل كل دولة على حدة، وعلى ضوء العمليات التي تحيط بالاقتصاد القومي للمجتمع[51].

وعلى هذا الأساس فإن العلاقة بين الخصخصة والنظام الاقتصادي الحر واضحة بكونها أحد المكونات الرئيسية لهذا النظام وأحد المتممات الرئيسية اللازمة لإحداث التحول الاقتصادي المطلوب.

(51) د. سامي عفيفي، مرجع سبق ذكره، ص 212.

سياسات الخصخصة وصناعة الاسمنت في ليبيا

سياسات الخصخصة وصناعة الاسمنت في ليبيا

نظراً لأهمية التصنيع في تحقيق التحولات الهيكلية في الاقتصاد، واقتناعاً بإقامة نشاطات صناعية تستجيب للأهداف الاقتصادية الجديدة، والمتمثلة في الحد من تأثير قطاع النفط وزيادة مساهمة القطاعات غير النفطية في عملية التنمية الاقتصادية، فقد عمدت الأجهزة الحكومية إلى إعادة هيكلة القطاع الصناعي لأنه يلعب دوراً مهماً في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فمخرجات هذا القطاع من سلع إنتاجية واستهلاكية تغطي الطلب المحلي وتقلص الواردات، بالإضافة إلى إمكانية تصدير فائض والحصول على النقد الأجنبي، وكذلك يساهم هذا القطاع في تشغيل أعداد كبيرة من العنصر البشري مما يزيد في حجم الدخل القومي/الناتج المحلي بالإضافة إلى الانتفاع من المواد الخام المحلية.

قسم هذا الفصل إلى مبحثين خصص المبحث الأول: لصناعة الإسمنت في ليبيا من حيث التطور والهيكلية، أما المبحث الثاني فقد خصص لمناقشة سياسات الخصخصة في ليبيا بالإضافة إلى دوافع وأهداف الخصخصة وتطور الأطر التنظيمية والتنفيذية لبرامج الخصخصة.

المبحث الأول

صناعة الإسمنت في ليبيا

أولاً: تطور صناعة الإسمنت في ليبيا:

تعتبر مادة الإسمنت إحدى المواد الهامة والرئيسية واللازمة لتنفيذ المشروعات الاقتصادية في مختلف المجالات، لذا بدأ التفكير في تأسيس هذه الصناعة لتوفير هذه المادة، كما هو واضح من قرارات إنشاء شركات ومصانع الإسمنت المختلفة في ليبيا، وفقا للتسلسل الزمني التالي:

1) التسلسل الزمني لإقامة مشروعات صناعة الإسمنت:

أ. أنشئت شركة الإسمنت الليبية فرع الخمس سنة 1961ف، وذلك برأس مال وقدره (132000) دينار ليبي والذي يمثل بداية اهتمام الدولة بهذا النوع من الصناعة[1].

ب. أنشئت شركة الإسمنت الليبية فرع بنغازي، بموجب عقد تأسيس مسجل تجاريا تحت رقم (1217)، سنة 1965ف، وذلك برأس مال قدره مليون دينار ليبي[2].

ج. أنشئت شركة سوق الخميس العامة للإسمنت ومواد البناء، بموجب قرار رقم (48) لسنة 1975ف، والتابعة للهيئة العامة للتصنيع[3].

د. أنشئت الشركة العربية للإسمنت، بموجب قرار اللجنة الشعبية العامة رقم (77) لسنة 1988ف، وذلك بدمج كل من الشركة الليبية للإسمنت ومصنع إسمنت زليتن في شركة سوق الخميس العامة للإسمنت ومواد البناء، وتشرف الشركة العربية للإسمنت على أربعة مصانع لها هي: **مصنع إسمنت**

---

(1) شركة الإسمنت الليبية، كتيب صادر عن شركة الإسمنت الليبية، بنغازي – ليبيا، سنة 1993، ص10.

(2) المرجع السابق، ص4.

(3) الجريدة الرسمية، العدد رقم 41، لسنة 1975ف

المرقب، ومصنع إسمنت زليتن، ومصنع إسمنت لبدة، ومصنع إسمنت سوق الخميس إضافة إلى مصنع الأكياس الورقية ومصنع الجبس الناعم(4).

أما بخصوص فترات إنشاء مصانع الإسمنت، فقد تم تنفيذها على فترات متتالية خلال الخطط التنموية، وذلك على النحو التالي:

أ. إنشاء مصنع إسمنت المرقب بمنطقة الخمس (الخط الأول)، والتابع للشركة الليبية للإسمنت خلال الفترة (1963– 1967)، والذي بدأ الإنتاج في سنة 1969ف، بطاقة إنتاجية قدها (100 ألف/طن إسمنت سنويا)، وتم تطويره سنة 1974ف، ورفعت الطاقة الإنتاجية له إلى (300 ألف طن إسمنت سنويا)(5).

ب. إنشاء مصنع إسمنت بنغازي (الخط الأول)، والتابع لشركة الإسمنت الليبية خلال الفترة (1965–1971)، حيث بدأ الإنتاج في سنة 1972ف بطاقة إنتاجية قدرها (200 ألف طن لإسمنت سنويا)، وفي سنة 1974ف تم إضافة (الخط الإنتاجي الثاني)، بطاقة إنتاجية قدرها (400 ألف طن إسمنت سنويا)، وفي سنة 1976ف تم إضافة (الخط الإنتاجي الثالث) بطاقة إنتاجية قدرها (400 ألف طن إسمنت سنويا)، لتصل الطاقة الإنتاجية للمصنع (مليون طن سنويا)، ونظرا لتقادم الخط الأول واستهلاكه بالكامل، فقد انخفضت الطاقة التصميمية لتصل إلى (800 ألف طن إسمنت سنويا)، وذلك منذ عام 1992ف(6).

(4) الشركة العربية للإسمنت، كتيب عام، صادر عن الشركة العربية للإسمنت، الخمس – ليبيا، بدون سنة نشر، ص5 التحولات السياسية والاقتصادية والاجتماعية 1969 – 1999ف مرجع سبق ذكره ص65.

(5) الشركة العربية للإسمنت، كتيب عام صادر عن الشركة، مرجع سبق ذكره، ص6.

(6) شركة الإسمنت الليبية، كتيب عام صادر عن الشركة، مرجع سبق ذكره، ص10– 11.

ج. إنشاء مصنع إسمنت سوق الخميس التابع لشركة سوق الخميس العامة للإسمنت ومواد البناء، حيث دخل المصنع مرحلة الإنتاج في سنة 1977ف بطاقة إنتاجية قدرها (مليون طن إسمنت سنويا)[7].

د. إنشاء مصنع إسمنت الهواري بمنطقة بنغازي سنة 1976ف والتابع لشركة الإسمنت الليبية، حيث دخل المصنع مرحلة الإنتاج في سنة 1970ف، بطاقة إنتاجية قدرها (مليون طن سنويا)، لتصبح الطاقة الإنتاجية لمصانع الشركة ببنغازي قدرها (2 مليون طن إسمنت سنويا)، ويتكون المصنع من خطي إنتاج: **الخط الأول** يتكون من فرن بطاقة إنتاجية قدرها (500 الف طن) **والخط الثاني** يتكون من فرن بطاقة إنتاجية قدرها (500 الف طن)[8].

ه. إنشاء مصنع إسمنت لبدة بالخمس، والتابع للشركة الليبية للإسمنت، حيث دخل في الإنتاج سنة 1981ف بطاقة إنتاجية قدرها (مليون طن سنويا)، ويتكون المصنع من خط واحد لإنتاج الكلنكر، بطاقة إنتاجية مقدارها 3000 ألف طن يوميا[9].

و. إنشاء مصنع إسمنت الفتائح بمنطقة درنة، والتابع لأمانة الصناعات الثقيلة، حيث بدأ الإنتاج في سنة 1984ف بطاقة إنتاجية قدرها (مليون طن سنويا)، والذي تم دمجه ضمن المصانع التابعة لشركة الإسمنت الليبية، طبقا لقرار اللجنة الشعبية العامة رقم (66) لسنة 1988ف لتصبح الطاقة الإنتاجية بمصانع شركة الإسمنت الليبية (3 مليون طن سنويا)[10].

(7) الشركة العربية للإسمنت، كتيب عام صادر عن الشركة، مرجع سبق ذكره،ص5

(8) شركة الإسمنت الليبية، كتيب عام صادرعن الشركة، مرجع سبق ذكره، ص11.

(9) الشركة العربية للإسمنت، كتيب عام صادر عن الشركة، مرجع سبق ذكره، ص5– 6.

(10) شركة الإسمنت الليبية، كتيب عام صادر عن الشركة، مرجع سبق ذكره، ص12.

ز. إنشاء مصنع إسمنت زليتن بمنطقة زليتن والتابع لأمانة الصناعات الثقيلة، حيث بدأ الإنتاج سنة 1984ف، وبطاقة إنتاجية قدرها مليون طن إسمنت سنويا[11].

ومما تقدم يلاحظ أن مصانع الإسمنت التي أنشئت في ليبيا خلال الفترة (1961– 1985) هي سبعة مصانع، ولم يتم إنشاء أي مصنع آخر بعد تلك الفترة.

وعليه يمكن القول بأن صناعة الإسمنت في ليبيا قد نشأت في الواقع مع إنشاء شركة الإسمنت الليبية سنة 1961ف، ثم توالي بعد ذلك إنشاء شركات ومصانع الإسمنت في ليبيا، والتي مرت بعدة تغيرات وتطورات كما سيرى فيما بعد، ورغم مرور فترة طويلة نسبيا تجاوزت 22 عاما (1986– 2008) لم يتم إنشاء مصانع جديدة أو طاقات جديدة، رغم زيادة الطلب المحلي على هذه السلعة وارتفاع أسعارها وخضوعها لشروط السوق الموازية.

2) الأهداف المراد تحقيقها من إنشاء صناعة الإسمنت:

ومن خلال الإطلاع على قرارات إنشاء شركات ومصانع الإسمنت المختلفة في ليبيا، ودراسة خطط التحول الاقتصادي والاجتماعي، فإنه يمكن تلخيص مجموعة الأهداف الرئيسة المستهدف تحقيقها من وراء إنشاء وإقامة صناعة الإسمنت في ليبيا والأموال الضخمة المستثمرة فيها كالآتي[12]:

أ. تحقيق الاكتفاء الذاتي من مادة الإسمنت، اللازمة لمشروعات البنية التحتية، مثل الطرق والجسور والسدود والمساكن وأعمال البناء والتشييد بصورة عامة.

---

(11) الشركة العربية للإسمنت، كتيب عام صادر عن الشركة، مرجع سبق ذكره، ص6.

(12) وزارة التخطيط، الخطة الثلاثية 73– 1975ف، الخطة الخماسية 76– 1980ف الخطة الخماسية 1981– 1985ف وكذلك الشركة العربية للإسمنت، كتيب عام صادر عن الشركة، مرجع سبق ذكره، ص4.

ب. توفير النقد الأجنبي المستخدم سابقا في استيراد مادة الإسمنت، والاستفادة منه في استيراد مواد أخرى غير متوفرة محلياً.

ج. خلق فرص العمل لأكبر عدد ممكن من المواطنين.

د. الاستفادة من المواد الخام المحلية اللازمة لصناعة الإسمنت.

ه. زيادة إمكانية التصدير، ومن ثم الحصول على مورد مالية إضافية.

ثانياً: هيكل صناعة الإسمنت في ليبيا:

اتخذت هيكلية صناعة الإسمنت في ليبيا عدة صور، ولم تستقر على هيكلية واحدة خلال خطط التحول الاقتصادي والاجتماعي (1973– 1985)، ويمكن توضيح تلك الصور التي اتخذتها هيكلية صناعة الإسمنت في ليبيا في الآتي:

1) الهيكل الإداري لصناعة الإسمنت في ليبيا:

أ. في **مرحلة الستينات** من القرن الماضي كانت **هيكلية صناعة الإسمنت** متمثلة في كل من الشركة الليبية للإسمنت فرع الخمس وشركة الإسمنت الليبية فرع بنغازي ومصنع إسمنت المرقب.

ب. أما في **مرحلة السبعينات** من نفس القرن، فقد حدثت تغيرات في هيكلية صناعة الإسمنت في ليبيا، حيث أضفت شركة سوق الخميس العامة للإسمنت ومواد البناء، وثلاثة مصانع إسمنت أخرى، وهي مصنع إسمنت بنغازي والهواري، ويتبعان شركة الإسمنت الليبية، ومصنع إسمنت سوق الخميس ويتبع لشركة سوق الخميس العامة للإسمنت ومواد البناء.

ج. وفي **عقد الثمانينات** شهدت هيكلية صناعة الإسمنت في ليبيا تغيراً آخراً متمثلاً في إضافة مصنعين للإسمنت: مصنع إسمنت الفتائح بمنطقة درنة، ومصنع إسمنت زليتن بمنطقة زليتن تم إنشاؤهما من قبل الهيئة العامة للتصنيع.

د. وفي عام 1987ف، تم دمج كل من الشركة الليبية للإسمنت ومصنع إسمنت زليتن في شركة سوق الخميس العامة للإسمنت ومواد البناء، وتغير اسمها إلى

الشركة العربية للإسمنت، وفقا لقرار اللجنة الشعبية العامة رقم (77) لسنة 1987ف[13]، ودمج مصنع الفتائح بدرنة في شركة الإسمنت الليبية، وفقاً لقرار اللجنة الشعبية العامة رقم (66) لسنة 1987ف[14]، وتم تمليك هاتين الشركتين تمليكاً مبدئياً للمنتجين العاملين في تلك الشركات.

ه. وبتاريخ 2003/11/23 صدر قرار اللجنة الشعبية العامة رقم 313 بشأن اعتماد برامج إعادة هيكلية الشركات.

و. وبتاريخ 2005/05/08ف صدر قرار اللجنة الشعبية العامة رقم (45) لسنة 1373، باعتماد التمليك النهائي للشركة العربية للإسمنت ورفع رأسمالها إلى (600) مليون د.ل، وعلى ضوء هذا القرار وفي إطار تنفيذ برنامج توسيع قاعدة الملكية تم نقل ملكية الشركة وتغير اسمها إلى (الشركة الأهلية للإسمنت المساهمة)[15].

ز. وفي عام 2007 صدر قرار اللجنة الشعبية العامة رقم (31) لسنة 2007 بشأن اعتماد التمليك النهائي للشركة الليبية للإسمنت ورفع رأسمالها إلى (300) مليون د.ل.

ومما سبق يتضح أن هيكلية صناعة الإسمنت في ليبيا متمثلة في كل من شركة الإسمنت الليبية ويتبعها (مصنع إسمنت بنغازي، ومصنع إسمنت الهواري، ومصنع إسمنت الفتائح)، والشركة العربية (الأهلية) للإسمنت ويتبعها (مصنع إسمنت المرقب، ومصنع إسمنت سوق الخميس، ومصنع إسمنت لبدة، ومصنع إسمنت زليتن).

فهيكلية صناعة الإسمنت في ليبيا تتكون من شركتين، وسبعة مصانع إسمنت.

(13) الشركة العربية للإسمنت، كتيب عام صادر عن الشركة، مرجع سبق ذكره، ص5

(14) شركة الإسمنت الليبية، كتيب عام صادر عن الشركة، مرجع سبق ذكره، ص12

(15) موقع الشركة الأهلية للإسمنت المساهمة على شبكة المعلومات الدولية.

2) الأهمية النسبية لصناعة الإسمنت بالنسبة لقطاع الصناعة في الاقتصاد الليبي:

تتمثل أهمية صناعة الإسمنت في ليبيا – نظراً – لما توفره هذه الصناعة من إنتاج مادة إستراتيجية ضرورية لتحقيق التنمية وإقامة المشروعات، وتلبية احتياجات الطلب المحلي وما تقدم به من استغلال للموارد الاقتصادية والمواد الخام المحلية بالإضافة لما توفره من فرص عمل وحل لمشكلة البطالة، وكذلك توسيع دخول الأفراد العاملين بالشركة وبالتالي توسيع حجم الناتج /الدخل المحلي، كما أنها تعمل على توفير النقد الأجنبي الذي كان مطلوبا لتمويل الواردات من هذه السلعة، وهكذا يمكن القول إن صناعة الإسمنت لها تأثير مباشر وغير مباشر على جميع أوجه النشاط الاقتصادي في البلاد وذلك من خلال:

أ. مساهمة شركات الإسمنت في توفير مادة الإسمنت لتغطية الطلب المحلي.
ب. مساهم الشركات في الدخل المحلي.
ج. مساهمة الشركات في توفير فرص عمل.
د. مساهمة الشركات في توفير النقد الأجنبي.

3) المعوقات التي تواجه صناعة الإسمنت في ليبيا:

من خلال الزيارات الميدانية لأغلب مصانع الإسمنت في ليبيا، وكذلك اللقاءات والمقابلات الشخصية مع بعض مديري الإدارات الفنية والإنتاجية والمالية وبعض اللقاءات مع منتجي بعض مصانع الإسمنت، ومن خلال الإطلاع على تقارير المتبعة الصادرة عن الأمانة اللجنة الشعبية العامة للصناعة سابقا، والتقارير المفصلة الصادرة عن الهيئة العامة للتصنيع خلال الفترة (1972– 2005)، اتضح أن صناعة الإسمنت في ليبيا قد واجهت – ولا تزال– تواجه الكثير من الصعوبات والمشكلات، والتي كان لها الدور الكبير في انخفاض الإنتاجية الفعلية (المحققة) لمصانع الإسمنت في ليبيا، وعدم تحقيق مستهدفات الإنتاج (المخطط) لها خلال فترة

الإنتاج، وكذلك تكبدها لخسائر مالية كبيرة، ويمكن إيجاز هذه المشكلات والصعوبات في النقاط التالية:

أ. عدم كفاية الموازنة التشغيلية(موازنة النقد الأجنبي) وتأخير اعتمادها، بالإضافة إلى تأخر فتح الاعتمادات لدى المصارف التجارية، مما أدى إلى النقص الكبير في توفير المواد الخام ومستلزمات الإنتاج وقطع الغيار في العديد من الوحدات الإنتاجية (مصانع الإسمنت) حيث تسببت هذه المؤشرات كلها في زيادة عدد ساعات التوقف وما نتج عنها من انخفاض في كمية الإنتاج.

ب. إتباع سياسة عقيمة في موضوع التعاقدات، فيما يخص عمليات الصيانة والإحلال والتطوير، وتوفير قطع الغيار، حيث يتم التعاقد مع شركات غير متخصصة، مما أدى إلى كثرة التوقفات الاضطرارية، و تهالك القطع التي يتم تركيبها قبل انتهاء عمرها الافتراضي، وذلك لانعدام مواصفات الجودة، ولا يمكن التغلب على ذلك إلا بتوفر مركز بحوث متخصص لمساعدة الإدارات الفنية في اختيار البدائل المتاحة واختيار البديل الأفضل.

ج. عدم الاستقرار الإداري بالإدارات العليا لشركتي صناعة الإسمنت في ليبيا والمصانع التابعة لها حيث تعثر العمل داخلها، وكذلك تعثر برامج تطوير الأداء وتعثر البرامج اللازمة لرفع الكفاءة.

د. نقص الأيدي العاملة الماهرة، ويرجع ذلك إلى:

- عدم توفر العناصر الفنية اللازمة للتشغيل والصيانة بالمصانع محلياً، حيث إن صناعة الإسمنت في ليبيا تعتبر صناع حديثة النشأة نسبياً.
- ضعف المستوى التعليمي للعناصر الليبية الموجودة بالمصانع، فادى إلى صعوبة تدريبها وتأهيلها ورفع كفاءتها وارتفاع معدل دورانها.
- عدم توفر الموازنات المالية اللازمة للإيفاد إلى الخارج، وكذلك صعوبة استجلاب الخبراء لغرض التدريب، مما أدى إلى تعطيل برامج التدريب ورفع الكفاءات، بالإضافة إلى القصور في الإطلاع على تحديثات الصناعات العالمية.

- عدم الاستفادة المثلى من العناصر الليبية الفنية المؤهلة، بسبب تكليف بعضها بمهام إدارية.
- عدم وجود نظام حوافز جيد، حيث أثر تطبيق قانون (15) لعام 1981 للمرتبات على أداء المنتجين خصوصاً في المصانع مثل الإسمنت، والتي تعتبر صناعة طاردة للعمالة، بحكم كونها صناعة ثقيلة، وظروف العمل بها شاقة، لما تحتويه من مخاطر في مناولة المواد الحجرية وتكسيرها وطحنها وحرقها في درجات عالية جدا، ناهيك عن التلوث المحيط بالغبار والأتربة والغازات، كل ذلك أثر سلبا على أداء المنتجين في هذه الصناعة.

هـ. أدى الحظر المفروض على ليبيا العظمى إلى صعوبة توفير قطع الغيار اللازمة للتشغيل، مما أدى إلى توقف العديد من خطوط الإنتاج بالوحدات التابعة لصناعة الإسمنت.

و. مشكلة انقطاع التيار الكهربائي وتذبذب الجهد في التيار الكهربائي.

ز. مشكلة نقص إمدادات المرافق ونقص المياه اللازمة.

ح. مشكلة عدم توفر السيولة لعدة أسباب، منها تراكم الديون على الجهات العامة، مما أدى إلى القيام بعمليات السحب على المكشوف من المصارف، الأمر الذي أدى إلى زيادة تكلفة المنتجات بقيمة الفوائد المصرفية.

ط. مشكلة ركود تسويق الإسمنت في بعض السنوات خاصة في عام 1984ف، بسبب طرد العمالة غير الليبية منذ عام 1982ف، بسبب انخفاض عوائد النفط، محدودية السوق المحلي، وعدم فتح أسواق خارجية لتصريف الفائض من الإنتاج، الأمر الذي جعل المصانع تخفض من مستهدفاتها في بعض السنوات.

ونتيجة لهذه المشكلات والصعوبات لم تتمكن أغلب مصانع الإسمنت في ليبيا من تحقق مستهدفاتها تلك الفترة، وحرصاً على دعم الصناعة الليبية والمحافظة عليها يتطلب الأمر وقفة جادة لحل هذه المشكلات والصعوبات من اجل التقدم.

المبحث الثاني

سياسات الخصخصة في ليبيا

أولاً: مفهوم الخصخصة:

يقصد بالخصخصة في مفهومها الواسع (زيادة مساهمة القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي، ذلك من خلال إنشاء مؤسسات اقتصادية جديدة، دون تخفيض أو تقليص مؤسسات القطاع العام) أو بمعنى آخر إحلال نشاط القطاع الخاص محل النشاط القطاع العام، دون التنازل عن ممتلكات القطاع العام.

أما الخصخصة في مفهومها الضيق، فهي بيع ممتلكات(أصول) القطاع العام وأعمال الخدمة العامة إلى القطاع الخاص المحلي أو الأجنبي أو المشترك.

ويمكن تحقيق الخصخصة بعدة طرق منها ما يلي:

أ. منح امتياز تقديم خدمة معينة لفترات طويلة (شركات الاتصالات).
ب. التعاقد لتقديم خدمة معينة لفترة قصيرة (محدودة) (شركات الإعاشة/الحفاظ على البيئة/شركات الصيانة)
ج. عقود الإدارة لتسيير منشآت عامة (إدارة الفنادق/إدارة المستشفيات).

ثانيا: دوافع وأهداف الخصخصة في ليبيا:

1) الدوافع:

أن جهود القطاع الأهلي جهود مميزة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، لما لها من أهمية في إشباع حاجات ورغبات المواطنين من خلال إيجاد فرص عمل في المشروعات التنموية، وكذلك من خلال تحسين الدخول عن طريق

السياسات التشغيلية وتوزيع الموارد البشرية وفقا لمعايير عملية وليس بناءً على أسس اجتماعية.

يلعب برنامج توسيع قاعدة الملكية دوراً كبيراً في تحقيق التنمية الشاملة والتنمية الإدارية وله مساهمة كبيرة في زيادة كفاءة وفعالية إدارة المشروعات الاقتصادية مقارنة بالأساليب الإدارية السائدة في القطاع العام، بما تحتويه من تعقيدات وبيروقراطية ونمطية في الأنظمة الإدارية، ولذلك يبرز دور القطاع الخاص في توسيع قاعدة الملكية وتحقيق التنمية في المجالات التالية[16]:

أ. زيادة وتحسين الإنتاجية وزيادة الكفاءة والفعالية.

ب. تقليص الأعباء المالية للقطاع العام.

ج. زيادة حجم المشروعات.

د. التوزيع العادل للثروة وتحقيق العدالة الاجتماعية.

ه. تعزيز وحدة المجتمع لتشابك المصالح الاقتصادية بين الأفراد.

و. تركيز القطاع العام على تنظيم الحياة العامة للأفراد، والاهتمام بالأمن والخدمات الاجتماعية للمواطنين.

ز. القدرة على الإدارة الجيدة للمؤسسات والمنافسة في الأسواق والإبداع في العمل، التقدير حسب العمل والجهد وليس حسب العلاقات الاجتماعية.

ح. تحسين المستويات المعيشية للمواطنين من خلال زيادة معدلات النمو، وما يترتب على ذلك من زيادات في الدخل وفرص العمل.

ط. تشجيع اللامركزية والابتعاد عن البيروقراطية العقيمة وتقديم خدمات ذات جودة عالية.

(16) احمد محمد القلاي، مرجع سبق ذكره، ص23.

2) الأهداف:

ويسعى برنامج توسيع قاعدة الملكية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية سواء المتعلقة منها بالملكية أو بالعدالة الاجتماعية وبكفاءة الإنتاج والإنتاجية، أو تلك المتعلقة بالتنمية الاقتصادية ورفع مستوى الرفاهية لأفراد المجتمع وذلك عن طريق زيادة كفاءة الأداء الاقتصادي بتحسين الجودة وتخفيض التكلفة.

ويمكن تلخيص أهم هذه الأهداف فيما يلي(17):

أ. زيادة كفاءة استخدام الموارد الاقتصادية من توسيع قاعدة المنافسة، وما يترتب عليها من زيادة من الكفاءة والإنتاجية وتحسين الجودة.

ب. العمل على رفع معدلات التنمية الاقتصادية، بإيجاد حوافز من شأنها جذب المدخرات المجمدة حاليا وتوظيفها في مشروعات استثمارية، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج وزيادة حجم التوظيف (الاستخدام) طبقا لنظرية مكاثر ومعجل الاستثمار، وبالتالي زيادة مستوى الدخل ورفع مستويات المعيشة للمواطنين.

ج. التخلص من سيطرة القطاع العام، وما يرتبط به من ظواهر اقتصادية سلبية من بيروقراطية وانعدام الحوافز الإنتاجية وتدني الإنتاج والإنتاجية وارتفاع التكاليف والفساد والرشوة واستغلال المناصب الحكومية لمصالح شخصية أو عائلية.

د. العمل على عدم انتشار المؤسسات الاحتكارية، وما ينتج عنها من سيطرة رأس المال، بما يؤدي إلى توزيع الثروة والدخل سواء بين عناصر الإنتاج أو بين أفراد المجتمع، وبدلا من ذلك السعي إلى تفتيت هذه المؤسسات وتوسيع قاعدة ملكيتها

(17) فرحات صالح شرننة وسالم أحمد الفرجاني، الهيئة العامة للتمليك الشركات والوحدات الاقتصادية العامة، مجلة التمليك العدد الأول ديسمبر 2004، ص7- 6.

بزيادة عدد المالكين فيها، أي تحويلها إلى ملكيات أو مؤسسات اشتراكية يكون المالكون والمنتجون بها شركاء.

ثالثا: تطور الأطر التنظيمية والتنفيذية لبرنامج الخصخصة في ليبيا[18]:

شهد الاقتصاد الليبي تطوراً فيما يخص تطبيق برنامج إعادة هيكلة الشركات العامة (برنامج الخصخصة)، ويمكن تتبع هذا التطور في الأطر التنظيمية والإدارية حسب تسلسلها الزمني من خلال النقاط التالية[19]:

1) تطور الإطار التنظيمي والإداري لبرنامج الخصخصة في ليبيا[20]:

إن برنامج التمليك وبرنامج توسيع الملكية يحتاج إلى أطر تنظيمية وإدارية لإعداد ووضع الخطط والبرامج والكوادر البشرية اللازمة لتنفيذ هذا البرنامج بالطريقة العلمية الجيدة، وفي هذا الخصوص يلاحظ ما يلي:

أ) القانون رقم (1) لسنة 1986 والخاص بوضع إطار تنظيمي وإداري لشركة الاستثمار الليبية التي أنشئت عام 1986 وكان من أهدافها تحقيق مساهمة الليبيين في الشركات العامة عن طريق تحصيل المساهمات واستثمارها بواقع نسبة 1.5٪ من مرتبات العاملين في القطاع العام والخاضعين للقانون رقم 15 لسنة 1981، وبنفس هذه النسبة المئوية من صافي الدخل السنوي، وبما لا يقل عن (60 د.ل) بالنسبة للعاملين لحساب أنفسهم.

ب) قرار اللجنة الشعبية رقم (427) لسنة 1989 بشأن تطبيق الملكية الجماعية للوحدات الاقتصادية حيث أسند القرار إجراءات نقل الملكية للجان الشعبية

---

(18) فرحات شرننة وسالم الفرجاني، مرجع سبق ذكره، ص30–31.

(19) الفقرات من 1– 7 اخذت من: فرحات شرننة، مرجع سبق ذكره، ص31 والفقرات الباقية اخذت من أمانة اللجنة الشعبية العامة لشئون الإنتاج، برنامج إعادة هيكلة الشركات العامة الإنتاجية.

(20) فرحات شرننة، مرجع سبق ذكره، ص31.

العامة النوعية واللجان الشعبية بالبلديات، وقد قامت تلك اللجان بإصدار القرارات والإجراءات اللازمة لتشكيل لجان تقييم وتمليك بعض المصانع والوحدات الاقتصادية.

ج) القانون رقم (9) لسنة 1993، بشأن تحديد الجهة الموكل إليها تنفيذ هذه اللائحة، وذلك من خلال لجنة مركزية شكلت لهذا الغرض من قبل اللجنة الشعبية العامة تتكون من أمين وعدد من الأعضاء من ذوي الخبرة والتخصص في مجال عمل اللجنة، واستمرار الإطار التنظيمي والإجرائي بتلك اللجنة واللائحة المنظمة إلى أن صدر قرار اللجنة الشعبية العامة رقم 198 لسنة 2001 بشأن إنشاء الهيئة العامة لتمليك الشركات والوحدات الاقتصادية العامة.

2) تطور الإطار التنفيذي (التطبيقي) لبرنامج الخصخصة[21]:

عند متابعة تطور الإطار التنفيذي أو التطبيق العملي لبرنامج الخصخصة يمكن القول بأن بوابة تنفيذ البرنامج كانت عام 1987 واستمرت حتى نهاية عام 1994، وذلك تنفيذا لقرارات اللجنة الشعبية العامة أرقام:

أ. 219 و225 لسنة 1987.
ب. 183 و214 لسنة 1988.

حيث أسفرت تلك القرارات عن تمليك (145) مصنعاً خلال الفترة 1987– 1994 كما هو مبين في بيانات الجدول رقم (1).

(21) اللجنة الشعبية العامة للصناعة، تقرير تطور الإنتاج الصناعي للمصانع المملكة بقطاع الصناعة، سرت 1994

جدول رقم (1)

المصانع المملكة خلال الفترة 1987 – 1994 المرحلة الأولى

السنة	عدد المصانع المملكة للمنتجين العاملين فيها
1987	2
1988	56
1989	12
1990	0
1991	3
1992	61
1993	8
1994	3
الإجمالي	**145**

المصدر: اللجنة الشعبية العامة للصناعة والمعادن تقرير تطور الإنتاج الصناعي للمصانع المملكة بقطاع الصناعة، سرت، 1994، أخذت من فرحات شرننة، مرجع سبق ذكره، ص 32.

وبعد عام 1994 وحتى عام 2001 يمكن القول بأن برنامج نقل الملكية قد اتسم بالبطء أو التوقف الكامل، حيث تم التركيز واهتمام اللجنة الشعبية العامة على **تشكيل لجان** متخصصة لتقييم الشركات والوحدات الاقتصادية العامة على أسس علمية ووضع اللوائح والنظم اللازمة لتطبيق البرنامج دونما مصاعب أو تشوهات.

واستمر الوضع حتى تم الانتهاء من وضع تصور شامل أو مخطط شبه كامل ومتكامل لنقل ملكية الشركات والوحدات الاقتصادية العامة وذلك تنفيذا لقرار اللجنة الشعبية العامة رقم (313) لسنة 2003 والذي يستهدف نقل ملكية عدد (360) وحدة اقتصادية عامة على ثلاث مراحل متداخلة زمنياً، وحدد لتنفيذه فترة زمنية تبدأ بداية عام 2004 وتنتهي بنهاية عام 2008، والجدول رقم (2) يوضح مراحل برامج الخصخصة.

جدول رقم (2)

مراحل تنفيذ برنامج الخصخصة للوحدات الاقتصادية العامة المستهدفة

خلال العام 2004 – 2008 المرحلة الثانية

النشاط	المرحلة الأولى	المرحلة الثانية	المرحلة الثالثة	الإجمالي
صناعي	145	41	18	204
زراعي	28	4	24	56
حيواني	71		11	82
بحري	16	1	1	18
الإجمالي	260	46	54	360

المصدر: محمود الفطيس، مجلة التمليك، الهيئة العامة لتمليك الوحدات الاقتصادية العامة، سبتمبر 2004، ص6.

ولقد تم الشروع من قبل الهيئة العامة لتمليك الشركات والوحدات الاقتصادية العامة في نقل ملكية (126) وحدة إنتاجية عامة في شكل تشاركيات وشركات مساهمة بموجب قرار اللجنة الشعبية العامة رقم (100) لسنة 2004.

ويمكن تلخيص الموقف التنفيذي للبرنامج بالآتي[22]:

1) تم استكمال نقل ملكية عدد (41) شركة وحدة اقتصادية بإجمالي قيمة أصولها الثابتة 222.9 مليون د.ل، ويبلغ عدد المنتجين بها (4282) وعدد المساهمين (4591) مساهم.
2) شركات معروضة للمساهمة عدد (55) وحدة اقتصادية.
3) شركات ووحدات تحت إجراءات أعمال التقييم (80) شركة وحدة اقتصادية.

(22) محمود الفطيس، مجلة التمليك، الهيئة العامة للتمليك الوحدات الاقتصادية العامة، سبتمبر 2004، ص6.

4) شركات كبرى سيتم طرح أسهمها للبيع من خلال وحدة التداول بمصرف ليبيا المركزي وهذه الشركات هي:

أ. الشركة العربية للإسمنت

ب. الشركة الليبية للإسمنت

3) السياسات الاقتصادية والاجتماعية الجديدة:

تقوم الاتجاهات الجديدة في السياسة الاقتصادية في ليبيا على تبني برنامج انتقالي يطبق خلال السنوات 2004– 2010 ويهدف إلى تحقيق الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي بغية تمهيد المناخ الاقتصادي لتفعيل النمو وفسح المجال أمام المبادرات الفردية الليبية والأجنبية للمساهمة في هذا النمو، وينطوي هذا البرنامج على مجموعة من السياسات الاقتصادية والمؤسسية يجري تطبيقها بتدرج وتتابع مناسبين، وكذلك إجراءات وسياسات اجتماعية تهدف إلى حماية ذوي الدخل المحدود من تأثيرات تطبيق البرنامج(23).

إن أهم الخطوط العامة لهذا البرنامج والتي تمثل عناصر أساسية من السياسات المبنية في الإطار الكلي للخطة 2008– 2012 وتتمثل في:

1. العمل على الاستمرار لتحقيق سعر توازني للصرف من ضمن حزمة سياسات للاستقرار الاقتصادي، وبما يحافظ على توازن ميزان المعاملات الخارجية.
2. العمل على الحفاظ على توازن الموازنة العامة للدولة.
3. تحقيق مستوى للنمو الاقتصادي يقود إلى تحسين مستديم في مستويات المعيشة.
4. العمل على تخفيض آثار ارتفاع معدل التضخم أثناء فترة الخطة.

(23) اللجنة الشعبية العامة للتخطيط، الإطار الكلي للخطة 2008– 2012، ص120– 122.

5. العمل على إعداد الاقتصاد لعضوية منظمة التجارة الدولية في مجال تشخيص الوحدات الإنتاجية والخدمية الواعدة وتطبيق الإجراءات والسياسات التي تزيد كفاءة القطاعات الإنتاجية والخدمية القائمة.

أ. العمل على استكمال تحرير التبادل التجاري وتحرير الأسعار.
ب. العمل على تقوية الحماية بالتعرفة للصناعات الواعدة (بالرغم من إلغاء التعرفة على معظم الواردات الاستهلاكية).
ج. العمل على زيادة استغلال الطاقات الإنتاجية العاطلة في القطاع غير النفطي وخاصة الطاقات العاطلة في القطاع الصناعي.
د. العمل على زيادة الاستثمارات الاجتماعية والبنى الأساسية في ميزانية التنمية مع العمل على زيادة دور التمويل الذاتي في منشآت القطاع العام.
ه. توجيه عوائد النفط نحو الاستثمارات المنتجة.
و. الإسراع بتنفيذ برنامج إعادة هيكلة وتمليك المنشآت العامة بالجدول الزمني المحدد.
ز. وضع برنامج زمني متسق ومتدرج لإعادة تأهيل اليد العاملة الزائدة في القطاع العام وحشد الإسناد المالي والتدريبي لتوجيهها نحو القطاع الأهلي.
ح. العمل على إصلاح النظام المصرفي والمالي ليكون قناة مناسبة لتوجيه المدخرات نحو المستثمرين، ويكون ذلك من خلال إعادة هيكلة النظام المصرفي وإنشاء سوق مالية وكل ما يؤدي إلى زيادة درجة وكفاءة الوساطة المالية، والاستمرار والإسراع ببرنامج حل مشكلة الديون غير العاملة في المصارف الذي بدأ في عام 2004 وتقوية وترصين ميزانياتها العمومية، مع العمل على تطوير وترقية أدوات السياسة النقدية من أسعار فائدة وعمليات السوق المفتوحة وغيرها.
ط. بناء شبكة أمان اجتماعي لحماية الفئات المعرضة والمحتاجة وذوي الدخل المحدود.

رابعا: تقييم تجارب برنامج الخصخصة في ليبيا:

1) تقييم تجربة الفترة 1987– 1994:

بدأت بوادر تجربة التمليك في ليبيا عام 1987وتعززت بمجموعة من القوانين والقرارات كان آخرها القرار رقم (117) لعام 2005.

وعند تقييم التجربة السابقة في التمليك 1987– 1994 يلاحظ وجود قيود تحد من إمكانيتك العرض والتقييم والتحليل، وأهم هذه القيود ما يلي(24):

أ. شح البيانات المتوفرة عن القطاعات المختلفة، وخاصة فيما يتعلق بالإنتاج والربحية.
ب. غياب التطبيق المنتظم والمستمر لتجربة التمليك، وتفاوت هذا التطبيق بين القطاعات.
ج. بالرغم من اعتماد برنامج للتمليك لا زال القصور للتمليك في تلك الفترة الزمنية ظاهرة اقتصادية واضحة.

ويمكن إجراء التقييم اعتمادا على أسس ثلاث:

1. فيما يتعلق بالخطوات والإجراءات التي اتبعت في عملية التمليك.
2. النتائج التي ترتبت على برنامج التمليك.
3. نوعية ومدى تطبيق السياسات العامة التي تساعد أو تعرقل نجاح تجربة التمليك.

(24) المرجع السابق، ص38.

وفيما يتعلق بالأساس الأول والثالث يمكن التأكيد على ما يلي[25]:

أ. لم تتبع خطوات التمليك اللازمة التي تؤمن حسن أداء المنشآت بعد تمليكها، وتشجيع رأس المال الأهلي للإقبال عليها:

ب. إهمال إعادة الهيكلة والاستقلال المحاسبي والتقييم المالي والسوقي وتصفية الديون.....الخ قبل عملية التمليك.

ج. لم يتم تطبيق السياسات العامة المساندة بشكل منسجم، ويشمل ذلك معالجة سعر الصرف، وقيود التسعير وقيود التجارب والقواعد والإجراءات السائدة.

د. إن أغلب الصناعات كانت موجهة نحو إحلال الواردات وكانت محمية بإطار من الحماية الكمية التي تنظم من خلال الموازنات الاستيرادية (السلعية) التي طبقت خلال الفترة 1982– 2002.

ه. ربحية المنشآت الملكة كانت منخفضة مع استمرار قسم منها في تحقيق الخسائر، مما أدى إلى انخفاض حصة الموازنة العامة من أرباح هذه المنشآت، مع توقف العديد منها عن تسديد مخصص الإهلاكات وكانت الأسباب في هذا الأداء المتواضع للمنشآت الملكة مجموعة من العوامل المترابطة والتي يقوي ويشد بعضها بعضا وهي كما يلي[26]:

1. عدم استقلالية الشركات الملكة التي كثيراً ما كانت تعامل من قبل الأمانات (الوزارات) وكأنها إدارات تابعة لها، وهكذا استفحلت ظاهرة عدم احترام استقلال الشركات وعمت كل القطاعات.
2. النقص الحاد في السيولة وخاصة من النقد الأجنبي وعدم كفاية الاعتمادات المصرفية، وتأخر فتح الاعتمادات، وهذا ساهم من نقص مستلزمات الإنتاج وقطع الغيار ونقص اليد العاملة الماهرة والمدربة فنياً وإدارياً ومالياً.
3. الفائض من قوة العمل العادية (غير الماهرة).

(25) المرجع السابق، ص38.

(26) المرجع السابق، ص39.

4. انقطاع التيار الكهربائي.
5. صعوبة تغيير الأسعار البيع للمنتجات.
6. تدني مستوى الأداء وانعكاس ذلك على تدني العمليات الإنتاجية.

خلاصة القول أنه نتيجة لعدم إتباع الخطوات اللازمة التي تؤمن حسن أداء الوحدات الاقتصادية بعد تمليكها وعدم تطبيق السياسات العامة المساندة بشكل منسق فإن الوحدات المملكة عانت من تدهور في الإنتاج والأداء يضاهي بل ينخفض أداءها المتواضع عندما كانت جزءاً من القطاع العام.

2) تقييم تجربة التمليك:

لقد أدى المستوى المتواضع من الأداء مع استمرار تدني قابلية المنشآت العامة وخاصة الصناعية منها في توليد النقد الأجنبي اللازم لاستيراد مستلزمات الإنتاج، إلى ضرورة إجراء تقييم ميداني واقعي على شركات القطاع العام في جميع القطاعات من قبل لجان متخصصة كان آخرها عام 2002.

وتوصلت هذه اللجان إلى العديد من التوصيات التي وجدت المساندة الفعلية من السياسات الاقتصادية العامة للدولة، وأهم تلك التوصيات ما يلي(27):

أ) شركات ناجحة داعمة للاقتصاد الليبي:

وتقسم هذه الشركات إلى نوعين:

- شركات ذات رأس مال كبير وتتطلب طبيعة نشاطها دعم صناعات إستيراتيجية، وهذه يقترح استمرارها مع القطاع العام.

(27) المرجع السابق، ص42.

- شركات أخرى يقترح أن تحول إلى القطاع الأهلي/الخاص/شركات مساهمة/ القطاع الأجنبي.

ب) شركات يشترك فيها القطاع الأهلي/الأجنبي في ملكيتها كلياً أو جزئياً، وتشمل الشركات المتعثرة، التي يمكن إصلاحها، والشركات ذات النشاط المتشابه التي يؤمل أن تدمج مع بعضها والشركات المشتركة مع الخارج.

ج) شركات عجزت عن تخفيض أغراضها وتسببت في استنزاف الاقتصاد الليبي، وإذ تبين عدم إمكانية إصلاح هذه الشركات يتم تصفيتها.

وفي إطار تنفيذ هذه التوصيات تبنت الدولة برنامج إعادة هيكلة الشركات العامة الإنتاجية بموجب قرار اللجنة الشعبية العامة رقم 313 لسنة 2003 برنامج من خمس سنوات 2004– 2008 لتمليك عدد (360) وحدة اقتصادية من شركات القطاع العام بعد أن يتم تخليصها من ديونها بنقل التزاماتها إلى صندوق دعم الصناعات المحلية[28].

3) برنامج الخصخصة[29]:

وفي السنة الأولى لتطبيق هذا البرنامج عام (2004) أضيفت وحدات أخرى لبرنامج التمليك شمل (شركة البريقة لتسويق النفط، الشركة العربية للإسمنت، والشركة العربية للمطاحن والعلاف ووحدات خدمية... الخ).

وحتى نهاية شهر فبراير عام 2005 تم الإعداد أو طرح عقود ونقل ملكية عدد (86) وحدة اقتصادية، في حين تجري إعادة التقييم وتوزيع القوى العاملة أو حل مشاكل الالتزامات المالية والديون.

---

(28) في شهر مايو عام 2004 تم تخصيص مبلغ 1825 مليون د.ل لتسوية ديون بعض الشركات والمؤسسات العامة للمصارف التجارية. أخذت من المرجع السابق، ص43.

(29) اللجنة الشعبية العامة للتخطيط، مرجع سبق ذكره، ص43.

وفي ضوء النظام الإداري القائم، فإن ذلك أدى إلى زيادة العبء على الجهات المعنية في عمليات نقل الملكية والبطء في التنفيذ، ولعل أهم المشاكل التي واجهت البرنامج ما يلي[30]:

أ. تضخم القوى العاملة في هذه الوحدات.
ب. ضعف الإقبال على تمليك الوحدات المعروضة للتمليك من قبل العاملين فيها والمواطنين.
ج. كثرة القضايا المرفوعة على الوحدات الاقتصادية وتنفيذ الحجز والبيع على بعضها.
د. محدودية إيرادات صندوق دعم الصناعات المحلية مقارنة بالأعباء والتزامات وديون الوحدات المعروضة للتمليك.
ه. محدودية أشكال وأدوات ووسائط التمليك والمساهمة الناجمة عن ضعف أشكال الوساطة والأسواق والأوراق المالية المتوافرة والتي يتم التداول من خلال مصرف ليبيا المركزي.

4) إنجازات الهيئة العامة للتمليك:

تنقسم أعمال الهيئة إلى الآتي:

أ. أعمال التهيئة للوحدات الاقتصادية المستهدفة بالتمليك.
ب. أعمال الدراسات والتقييم للشركات والوحدات الاقتصادية العامة المستهدفة بالتمليك.
ج. أعمال التمليك التي أنجزت خلال الفترة وإجراءات المتابعة بشأنها.

---

(30) المرجع السابق، ص43.

4- 1- أعمال التهيئة للوحدات الاقتصادية المستهدفة بالتمليك:

تتولى الهيئة القيام بعدة خطوات عملية في شأن تهيئة الشركات والوحدات الاقتصادية المستهدف تمليكها وإعادة هيكلتها للرفع من مستوى أداءها بما يشجع الإقبال على تمليكها والمساهمة فيها وذلك من حيث الأعمال التالية:

التهيئة المالية والإدارية لنقل ملكيتها ويقصد بها ما يلي:

- اعتماد الميزانيات التقديرية.
- اعتماد ملاكاتها وهياكلها التنظيمية.
- التعاقد للتشغيل المشترك.
- تسوية كافة الالتزامات السابقة.
- معالجة فائض العمالة (12263 عامل).
- متابعة أعمال لجان التصفية للإدارات العامة للشركات.
- متابعة القضايا المرفوعة على بعض شركات القطاع العام وعددها (795) قضية حتى نهاية 2005)[31].

4- 2- أعمال الدراسات والتقييم:

تم تقييم عدد من الشركات والوحدات الاقتصادية العامة من خلال مكاتب متخصصة أو لجان فنية، وذلك قبل الشروع في إجراءات الطرح لغرض التمليك، وبلغ عدد الوحدات الاقتصادية المستهدف تقييمها خلال عام (2005) 74 وحدة، منها أعمال تقييم منتهية عدد (22) وحدة، وصدرت قرارات اعتماد نتائج التقييم، وتم استلام أعمال تقييم منتهية لعدد (21) وحدة وهي تحت المراجعة، وهناك

(31) مجلة التمليك، العدد الخامس سبتمبر 2006، ص8.

وحدات تحت التقييم بلغ عددها (27) وحدة، بينما توجد عدد (4) وحدات تحت إجراءات الإعداد للتقييم.

4- 3- لجان الإشراف على التقييم:

تقوم الهيئة العامة للتمليك بتشكيل لجان للإشراف على التمليك تتولى تنفيذ الأعمال الموكلة لها، وحددت تلك المهام، التي ستتولاها تلك اللجان في الآتي:

1. الزيارات الميدانية للوحدات المستهدف تمليكها.
2. اقتراح تقييم الوحدات المستهدف تمليكها.
3. متابعة أعمال التقييم.
4. المتابعة والإشراف على أعمال الجرد والتسليم.
5. معالجة فائض العمالة.
6. إتمام الإجراءات الإدارية والقانونية وإجراءات الإشهار وصولا إلى توقيع عقد التمليك مع الهيئة وبلغ عدد لجان الإشراف على مستوى الشعبيات (7) لجان.

4- 4- أعمال التمليك والمتابعة:

وصل إجمالي الوحدات الاقتصادية المملكة على أساس عقود تمليك مبدئية ونهائية خلال العام 2004 – 2005 في إطار برنامج توسيع الملكية (66) وحدة، بلغ إجمالي قيمة الأصول الثابتة بها 81.1 مليون د.ل

أما بالنسبة لأعمال المتابعة لأداء الوحدات المملكة على أساس عقود تشغيل فهناك (16) وحدة تشتغل بشكل منتظم و(29) وحدة تشتغل بشكل غير منتظم وذلك لنقص المستلزمات والعجز في السيولة، وعدد (8) وحدات تحت الصيانة و(11) وحدة متعثرة في التشغيل وتحتاج إلى رأس مال.

4-5- الوحدات الاقتصادية المعروضة للمساهمة:

بلغ عدد الوحدات الاقتصادية المعروضة للمساهمة، سواء من خلال الاكتتاب العام أو بطرح أسهم بسوق الأوراق المالية (26) وحدة أو شركة منها (24) وحدة معروضة للاكتتاب العام وعدد (2) شركة تم طرح أسهم للبيع والتداول بسوق الأوراق المالية وهما:

أ. الشركة العربية للإسمنت.

ب. الشركة الليبية للمطاحن والأعلاف.

وجاري تمليك بعض الشركات والوحدات الاقتصادية لصالح شركة الاستثمار الليبي، التي أنشئت عام 1986 من خلال المساهمات المستقطعة بنسبة 1.5٪ من مرتبات الموظفين وهذه الوحدات هي:

أ. مجمع السواني لمواد البناء

ب. شركة الاسمنت الليبية

ج. مصنع مساحيق الصابون بمصراته.

وتتولى شركة الاستثمار الليبي طرح أسهم هذه الشركات للاكتتاب العام، وذلك بعد إعادة تنظيم أوضاعها.

أثر برنامج الخصخصة على كفاءة الأداء لصناعة الاسمنت في ليبيا

أثر برنامج الخصخصة على

كفاءة الأداء لصناعة الإسمنت في ليبيا

خصص هذا الفصل لعرض وتحليل نتائج الدراسة الميدانية، حيث قسم إلى ثلاثة مباحث:

خصص **المبحث الأول:** لدراسة تطور المؤشرات الاقتصادية لشركات صناعة الإسمنت (الشركة العربية لصناعة الإسمنت، الشركة الليبية لصناعة الإسمنت، الشركتان معاً) قبل الخصخصة، وذلك خلال الفترة 1987 – 1998.

أما **المبحث الثاني** فقد ركز على مناقشة المؤشرات الاقتصادية التي نوقشت في المبحث الأول، ولكن خلال الفترة الرئيسية الثانية أي بعد عمليات الخصخصة وذلك خلال الفترة 1999 – 2008.

وأهم تلك المؤشرات الاقتصادية هي:

أ. تطور رأس المال خلال الفترتين قبل وبعد الخصخصة.
ب. تطور الطاقات الإنتاجية خلال الفترتين قبل وبعد الخصخصة.
ج. تطور المبيعات خلال الفترتين قبل وبعد الخصخصة.
د. تطور أعداد القوى العاملة خلال الفترتين قبل وبعد الخصخصة.

وجاء المبحث الثالث ليعطي الإجابات الكمية والخاصة بتقييم الأداء الاقتصادي لشركات صناعة الإسمنت خلال الفترتين قبل وبعد الخصخصة، وذلك باستخدام المعايير الاقتصادية الكلية والجزئية ومقارنة المتوسط العام لتلك المعايير لكل فترة زمنية جزئية على حده.

وعلى هذا الأساس فقد ذكرت المعايير المستخدمة في الجزء الأول، ثم تمت مقارنة المتوسط العام للمعايير لكل شركة على حده ثم للشركتين معاً، خلال الفترتين المحددتين قبل الخصخصة خلال الفترة الأولى (1987- 1992) وخلال الفترة الجزئية الثانية (1993- 1998) ثم مقارنتها خلال الفترتين الجزئيتين بعد الخصخصة الفترة الأولى (1999- 2003) والفترة الثانية (2004- 2008).

وبناءً على تلك المقارنات وتحليل البيانات أمكن الحصول على النتائج والتوصيات التي تم استنباطها من المقارنات التي تعطي الإجابات فيما يخص رفع وتحسين مستوى الأداء الاقتصادي لصناعة الإسمنت بسبب عمليات الخصخصة.

المبحث الأول

تطور المؤشرات الاقتصادية لشركات صناعة الإسمنت قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998

أولا: الشركة العربية لصناعة الإسمنت:

1) تطور راس مال:

جدول رقم (3)

تطور رأس المال للشركة العربية لصناعة الإسمنت

قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998

القيمة: (ألف د.ل)

السنوات	قيمة رأس المال	± ٪
1987	187.032	–
1988	189.827	1.49
1989	190.127	0.16
1990	190.127	–
1991	190.127	–
1992	190.127	–
الإجمالي	**1137.367**	–
المتوسط	**189.561**	–
1993	190.127	–
1994	190.898	0.40
1995	190.898	–
1996	190.898	–
1997	190.898	–
1998	190.898	–

السنوات	قيمة رأس المال	± ٪
الإجمالي	1144.617	–
المتوسط	190769	–

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. النشرات الصادرة عن قسم الميزانية للشركة العربية والوحدات التابعة لها.

تظهر بيانات الجدول رقم (3) إلى الحقائق التالية:

أ. سجل رأس مال الشركة أدنى مستوى له عام 1987 حيث كان 187.0 مليون د.ل.

ب. وفي عام 1989 ارتفع رأس المال إلى نحو 190.1 مليون د.ل، أي بزيادة مئوية مقدارها 1.7٪.

ج. المتوسط العام للفترة 1987– 1998 حوالي 189.7 مليون د.ل.

د. وفي العام 1994 ارتفع رأس مال الشركة إلى نحو 190.9 مليون د.ل، أي بزيادة مئوية مقدارها 0.4٪.

ه. وهكذا بقي المتوسط العام لرأس المال بحدود 190.8 مليون د.ل.

2) تطور الطاقات الإنتاجية:

جدول رقم (4)

تطور الطاقات الإنتاجية للشركة العربية لصناعة الإسمنت قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998

السنوات	الطاقة التصميمية (1)	الطاقة المستهدفة (2)	الطاقة المحققة الفعلية (3)	٪
1987	3000000	3000000	1401045	–
1988	3000000	3000000	1911886	36.4

السنوات	الطاقة التصميمية (1)	الطاقة المستهدفة (2)	الطاقة المحققة الفعلية (3)	٪
1989	3000000	3000000	2177198	13.8
1990	3000000	3000000	2367795	8.7
1991	3000000	3000000	2368826	0.04
1992	3000000	3000000	2309819	2.4 -
الإجمالي	**18000000**	**18000000**	**12536569**	-
المتوسط	**3000000**	**3000000**	**2089428**	-
1993	3330000	3330000	2169761	6.0 -
1994	3330000	3330000	2077857	4.2 -
1995	3330000	2830000	1697983	- 18.2
1996	3330000	2830000	1682055	0.9 -
1997	3330000	2566248	1622682	3.5 -
1998	3330000	2680500	1784344	9.9
الإجمالي	**19980000**	**17566748**	**10734682**	-
المتوسط	**3330000**	**2927791**	**1789114**	-

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. تقارير إدارة الإنتاج بالشركة العربية لصناعة الإسمنت.
2. خطة الإنتاج المعتمدة بالشركة العربية لصناعة الإسمنت.

تظهر بيانات الجدول رقم (4) ما يلي:

أ) الطاقات التصميمية:

1. كانت الطاقات التصميمية للشركة العربية بحدود 3.0 مليون طن، طوال الفترة 1987- 1992.
2. ازدادت الطاقات التصميمية عام 1993 وسجلت نحو 3.330 مليون طن، أي بزيادة مئوية مقدارها 11.0٪ وبقيت على حالها حتى عام 1998.

ب) الطاقات المستهدفة:

1. كانت الطاقات المستهدفة مساوية للطاقات التصميمية طوال الفترة 1987 – 1994.
2. وتقلصت الطاقات المستهدفة لأول مرة عام 1995 حيث سجلت 2.830 مليون طن، أي أقل من التصميمية بنسبة 16٪.
3. وفي العام 1997 تقلصت الطاقات المستهدفة مرة ثانية إلى 2.566 مليون طن، أي أن النقيصة المئوية تساوي نسبة 23.0٪ مقارنة بالطاقة التصميمية لنفس السنة.
4. المتوسط العام للطاقة المستهدفة خلال الفترة الأولى1987– 1992/ كان مساويا للطاقات التصميمية، ولكن المتوسط العام للفترة الثانية كان أقل بنسبة 13.0٪.

ج) الطاقات الفعلية (المحققة):

1. سجلت الطاقات الفعلية عام 1987 حوالي 1.401مليون طن، وهو ما يساوي نسبة 46.0٪ من الطاقة التصميمية والمستهدفة معا، وهو أدنى مستوى للطاقات الفعلية.
2. في عام 1991 سجلت الطاقات الفعلية أعلى مستوى لها بمقدار 2.369 مليون طن، وهو ما يساوي نسبة 78.0٪ من الطاقات التصميمية والمستهدفة معا.
3. تناقصت الطاقات الفعلية خلال السنوات 1992– 1997 وسجلت أدنى مستوى لها عام 1997 بمقدار 1.623 مليون طن وهو ما يساوي نسبة 48.0٪ من الطاقات التصميمية و63.2٪ من الطاقات المستهدفة عام 1997.
4. المتوسط العام للطاقات الفعلية خلال الفترة 1993– 1998 كان 1.789 مليون طن وهو ما يساوي نسبة 53.0٪ من الطاقات التصميمية و61.0٪ من الطاقات المستهدفة.

5. المتوسط العام للطاقات الفعلية خلال الفترة الثانية 1993– 1998 هو أقل من المتوسط العام خلال الفترة الأولى 1987– 1992 وبنسبة 15.0٪.

3) تطور إيرادات المبيعات:

جدول رقم (5)

تطور إيرادات المبيعات للشركة العربية لصناعة الإسمنت

قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998

السنوات	الإنتاج الفعلي طن	كمية المبيعات طن	قيمة المبيعات د.ل	سعر بيع الطن د.ل
1987	1401045	1567481.14	23512217.1	15.0
1988	1911886	1912125.62	28681804.3	14.99
1989	2177198	2135039.65	32025594.7	14.99
1990	2367796	2367663.32	35514949.8	15.00
1991	2368826	2346282.17	34563207	14.73
1992	2309819	2319691.34	37719953.6	16.26
الإجمالي	**10404570**	**12648283.24**	**192017726.5**	-
المتوسط	**1734095**	**2108047.2**	**32002954.4**	**15.18**
1993	2169761	2136932.8	43648355.5	20.42
1994	2077857	2099519	42872177	20.42
1995	1697983	1665677.8	37522596.1	22.52
1996	1682055	1665677.8	37522596.1	22.52
1997	1622682	1649627.8	37892907.4	22.97
1998	1784344	1736174.5	54896815.9	31.61
الإجمالي	**11034682**	**10953609.7**	**254265448**	-
المتوسط	**1839113.6**	**1825601.6**	**42377574.6**	-

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. تقارير إدارة الإنتاج بالشركة العربية لصناعة الإسمنت.
2. تقارير الإدارة التجارية بالشركة العربية لصناعة الإسمنت.

تشير بيانات الجدول رقم (5) إلى الآتي:

أ) كمية المبيعات:

- كانت كميات المبيعات للشركة العربية في أدنى مستوياتها عام 1987، حيث سجلت 1.567 مليون طن، وهذه الكميات أكبر من الإنتاج الفعلي لنفس السنة بنسبة 11.0٪، وهذا يعني ضرورة الاعتماد على المخزون من سنوات سابقة.
- ازدادت كميات المبيعات عام 1990، وسجلت 2.368 مليون طن، وهو أعلى مستوى لها خلال الفترة.
- المتوسط العام لكميات المبيعات خلال الفترة الأولى كان 2.108 مليون طن، وهو أكبر من الإنتاج الفعلي خلال الفترة بنسبة 21.0٪، وهذا يعني الاعتماد على المخزون من سنوات سابقة.
- انخفضت كميات المبيعات في الفترة الثانية 1993– 1998 وسجلت أدنى مستوى لها عام 1997، حيث بلغت 1.650 مليون طن، وهذه الكمية أكبر من الإنتاج الفعلي لنفس السنة بنسبة 1.0٪.
- المتوسط العام للفترة هو 1.826 مليون طن، وهو ما يمثل نسبة 99.0٪ من المتوسط العام للإنتاج الفعلي طوال الفترة، وهذا المتوسط أقل من المتوسط العام للفترة السابقة بنسبة 14.0٪.

ب) تطور قيمة المبيعات:

كما توضح بيانات الجدول رقم (5) ما يلي:

- كانت قيمة المبيعات عام 1987 تساوي 23.512 مليون د.ل، وهو أدنى مستوى لقيمة المبيعات.

- وسجل أعلى مستوى لقيمة المبيعات عام 1992، حيث بلغت المبيعات 37.720 مليون د.ل وهو ما يشكل زيادة نسبتها 60.0٪ مقارنة بسنة 1987.
- المتوسط العام لقيمة المبيعات كان 32.0 مليون د.ل

ج) تطور سعر البيع:

عند تقسيم قيمة المبيعات على كمية المبيعات يتحصل على سعر البيع للطن الواحد كالآتي:

- سعر البيع عام 1987 كان 15.0 د.ل للطن، وانخفض قليلاً عام 1991، حيث سجل 14.730 د.ل للطن وفي عام 1992 ارتفع ووصل 16.260 د.ل للطن.
- المتوسط العام للسعر خلال الفترة الأولى 15.180 د.ل للطن.
- في عام 1993 سجل سعر بيع الطن من الإسمنت ارتفاعا حيث كان 20.420 د.ل للطن، أي بزيادة مئوية نسبتها 38.5٪، وارتفع خلال السنوات التالية حتى وصل 31.810 د.ل عام 1998.
- المتوسط العام للأسعار خلال الفترة الثانية 1993– 1998 يساوي 23.410 د.ل، وهذا يعني أن الأسعار ازدادت بنسبة 54.0٪ مقارنة بالمتوسط العام للفترة السابقة 1987– 1992.

4) تطور القوى العاملة:

جدول رقم (6)

تطور عدد العمالة للشركة العربية لصناعة الإسمنت

قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998

السنوات	عدد العاملين	± ٪
1987	2221	ـ
1988	2290	3.10
1989	2332	1.83
1990	2454	5.23
1991	2477	0.93
1992	2477	0.0
الإجمالي	**14251**	–
المتوسط	**2375**	–
1993	2510	1.33
1994	2734	8.92
1995	2724	0.36 -
1996	2682	0.15 -
1997	2920	8.87
1998	2898	0.7 -
الإجمالي	**16468**	–
المتوسط	**2745**	–

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. تقارير إدارة الشئون الإدارية بالشركة العربية لصناعة الإسمنت.
2. تقارير إدارة النظم والمعلومات بالشركة العربية لصناعة الإسمنت.

يتبين من خلال بيانات الجدول رقم (6) ما يلي:

- سجل عدد العاملين لدى الشركة العربية أدنى مستوى له عام 1987، حيث بلغ العدد 2221 مشتغل، وارتفع تدريجيا سنة بعد أخرى حتى وصل 2477 مشتغل عام 1992، أي بزيادة مئوية نسبتها 11.0٪.
- المتوسط العام خلال الفترة الأولى يساوي 2375 مشتغل.
- ارتفع العدد في الفترة الثانية بصورة تدريجية حتى سجل أعلى مستوى له عام 1997 حيث بلغ 2920 مشتغل، أي بزيادة مئوية نسبتها 17.0٪ مقارنة بعام 1992.
- المتوسط العام للفترة الثانية بلغ 2745 مشتغل، وهو أكبر من المتوسط العام للفترة الأولى بنسبة 15.0٪.

ثانيا: الشركة الليبية لصناعة الإسمنت:

1) تطور راس مال:

جدول رقم (7)

تطور راس المال للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998

القيمة: (ألف د.ل)

السنوات	قيمة رأس المال	± ٪
1987	87.5	–
1988	153.5	75.4
1989	153.5	–
1990	153.5	–
1991	153.5	–
1992	153.5	–

السنوات	قيمة رأس المال	± ٪
الإجمالي	**855**	–
المتوسط	**142.5**	–
1993	153.5	–
1994	153.5	–
1995	153.5	–
1996	153.5	–
1997	153.5	–
1998	153.5	–
الإجمالي	**921.0**	–
المتوسط	**153.5**	–

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. النشرات الصادرة عن قسم الميزانية للشركة الليبية والوحدات التابعة لها.

من خلال البيانات الواردة في الجدول رقم (7) يظهر ما يلي:

أ. كانت قيمة رأس مال الشركة عام 1987 87.5 مليون د.ل، وهو أدنى مستوى.

ب. ارتفع رأس المال في السنة التالية وسجل 153.5 مليون د.ل، أي بزيادة مئوية نسبتها 75.4٪ وبقي رأس المال على مستواه حتى نهاية عام 1998.

ج. المتوسط العام خلال الفترة الأولى 142.5 مليون د.ل، والمتوسط العام خلال الفترة الثانية 153.5 مليون د.ل، أي بزيادة مئوية نسبتها 7.7٪.

2) تطور الطاقات الإنتاجية:

جدول رقم (8)

تطور الطاقات الإنتاجية للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998

السنوات	الطاقة التصميمية (1)	الطاقة المستهدفة (2)	الطاقة المحققة الفعلية (3)	± ٪
1987	3000000	2530000	1194303	12.6
1988	3000000	2530000	1406640	14.9
1989	3000000	2530000	1727962	18.2
1990	3000000	2530000	1674099	17.7
1991	3000000	2530000	1870766	19.8
1992	2800000	2450000	1586350	16.8
الإجمالي	**17800000**	**15100000**	**9460120**	–
المتوسط	**2966666**	**2516666**	**1576687**	–
1993	2800000	2440000	1675697	20.3
1994	2800000	2490000	1623795	19.7
1995	2800000	2490000	1470114	17.8
1996	2800000	2490000	1295696	15.7
1997	2800000	2490000	1146400	13.8
1998	2800000	2390000	1044754	12.7
الإجمالي	**16800000**	**14790000**	**8256456**	–
المتوسط	**2800000**	**2465000**	**1376076**	–

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. تقارير إدارة الإنتاج بالشركة الليبية لصناعة الاسمنت.
2. خطة الإنتاج المعتمدة بالشركة الليبية لصناعة الاسمنت.

أظهرت بيانات الجدول رقم (8) الآتي:

أ) الطاقات التصميمية:

- سجلت الطاقات التصميمية للشركة 3.0 مليون طن طوال الفترة 1987–1991، وانخفضت الطاقات التصميمية إلى 2.8 مليون طن عام 1992، أي بنقيصة نسبتها 7.0٪ مقارنة بالسنوات السابقة.
- بقيت الطاقات التصميمية على حالها 2.8 مليون طن طيلة الفترة الثانية 1993– 1998.

ب) الطاقات المستهدفة:

- سجلت الطاقات المستهدفة ما مقداره 2.530 مليون طوال الفترة 1987–1991، وهذه الطاقة تشكل نسبة 84.3٪ من الطاقة التصميمية.
- وانخفضت الطاقات المستهدفة إلى 2.450 مليون طن عام 1992، أي بنسبة 3.2٪ مقارنة بالسنوات السابقة، وهذه الطاقات تشكل نسبة 87.5٪ من التصميمية لنفس السنة.
- المتوسط العام للطاقات التصميمية يساوي 2.516 مليون طن.
- وفي سنة 1993 انخفضت الطاقة المستهدفة إلى نحو 2.440 مليون طن، أي بنسبة (–0.4٪) مقارنة بالسنة السابقة 1992.
- ثم ارتفعت الطاقات عام 1994 إلى نحو 2.490 مليون طن، أي بنسبة 2.0٪ وبقيت على حالها حتى نهاية عام 1997، وفي عام 1998 انخفضت مرة ثانية إلى 2.390 مليون طن أي بنسبة (–4.0٪) مقارنة بالسنة السابقة 1997.
- المتوسط العام للفترة الثانية يساوي 2.465 مليون طن.

ج) الطاقات الفعلية (المحققة):

- كانت الطاقات الفعلية بحدود 1.194 مليون طن، وهو ما يساوي نسبة 47.2٪ من الطاقات المستهدفة و 39.8٪ من الطاقات التصميمية، وهو أدنى مستوى للطاقات الفعلية خلال الفترة الأولى.
- سجل أعلى مستوى للطاقات الفعلية خلال الفترة الأولى عام 1991 بمقدار 1.870 مليون طن، وانخفضت إلى 1.586 مليون طن عام 1992، أي أن نسبة النقيصة تساوي (–15.2٪) مقارنة بالسنة السابقة 1991.
- المتوسط العام للطاقات الفعلية خلال الفترة الأولى 1.577 مليون طن، وهو ما يشكل نسبة 62.7٪ من متوسط الطاقات المستهدفة ونسبة 53.2٪ من متوسط الطاقات التصميمية.
- سجلت الطاقات الفعلية عام 1993 نحو 1.373 مليون طن، وهو أعلى مستوى خلال الفترة الثانية وتناقصت الطاقات الفعلية بصورة تدريجية إلى 1.045 مليون طن عام 1998، أي أن نسبة النقيصة تساوي (–37.6٪) مقارنة بعام 1993.
- المتوسط العام للطاقات الفعلية للفترة الثانية يساوي 1.376 مليون طن، وهو ما يساوي نسبة 55.8٪ من متوسط الطاقات المستهدفة ونسبة 49.1٪ من متوسط الطاقات التصميمية.

3) تطور إيرادات المبيعات:

جدول رقم (9)

تطور إيرادات المبيعات للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998

السنوات	الإنتاج الفعلي طن	كمية المبيعات طن	قيمة المبيعات د.ل	سعر بيع الطن د.ل
1987	1194303	716236	10385422	14.5
1988	1406640	1420624	20599048	14.5
1989	1727962	1734221	25146204.5	14.5
1990	1674099	1669599	24209185.5	14.5
1991	1870766	1867290	27075705	14.5
1992	1586350	1599824	27996920	14.5
الإجمالي	**9460120**	**9007794**	**112780885**	–
المتوسط	**1576686.6**	**1501299**	**18796814.2**	**17.5**
1993	1675697	1656961	28996817.5	17.5
1994	1623795	1596730	33531330	21.0
1995	1470114	1493727	31368267	21.0
1996	1295696	1218574	25590054	21.0
1997	1146400	1156933	36446389.5	31.50
1998	1044754	1099987	366495905	33.31
الإجمالي	**8256456**	**8222912**	**192582448.5**	–
المتوسط	**1376076**	**1370485.3**	**32097074.7**	**23.42**

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. تقارير إدارة الإنتاج بالشركة الليبية لصناعة الإسمنت.
2. تقارير الإدارة التجارية بالشركة الليبية لصناعة الإسمنت.

تشير البيانات المدونة بالجدول رقم (9) إلى ما يلي:

أ) الكميات المباعة:

- سجلت كميات المبيعات 716.236 مليون طن عام 1987، وهو أدنى مستوى لها خلال الفترة الأولى وهو ما يساوي نسبة 60.0٪ من الإنتاج الفعلي.
- أعلى مستوى لكميات المبيعات 1.867 مليون طن عام 1991، وهو ما يشكل نسبة 99.8٪ من الإنتاج الفعلي لتلك السنة.
- المتوسط العام للفترة الأولى كان 1.501 مليون طن، وهو ما يشكل شبه 95.2٪ من المتوسط العام للإنتاج الفعلي خلال الفترة.
- وفي عام 1993 سجلت كميات المبيعات أعلى مستوى خلال الفترة الثانية بنحو 1.657 مليون طن، وتناقصت تدريجيا حتى سجلت نحو 1.099 مليون طن عام 1998، أي بنقيصة نسبتها المئوية تساوي (–33.6٪) مقارنة بعام 1993.
- المتوسط العام لكميات المبيعات للفترة الثانية هو 1.370 مليون طن، وهو ما يساوي نسبة 99.6٪ من المتوسط العام للإنتاج الفعلي للفترة.

ب) قيمة المبيعات:

- سجلت المبيعات أدنى مستوى عام 1987، حيث بلغت نحو 10.385 مليون د.ل، وسجلت أعلى مستوى لها عام 1992 حيث بلغت 27.997 مليون د.ل.
- المتوسط العام لقيمة المبيعات خلال الفترة الأولى يساوي 18.796 مليون د.ل.
- وكانت قيمة المبيعات عام 1993 حوالي 28.997 مليون د.ل، وهو أدنى مستوى للفترة الثانية، وارتفع تدريجياً وسجل أعلى مستوى له عام 1998، حيث بلغ 36.6 مليون د.ل.
- المتوسط العام للفترة الثانية يساوي 32.097 مليون د.ل.

ج) سعر البيع:

- طوال السنوات الأولى 1987– 1991 كان سعر بيع الإسمنت 14.5 د.ل وارتفع عام 1992إلى نحو 17.5 د.ل، والمتوسط العام للفترة الأولى يساوي 15.0 د.ل.
- وفي عام 1993 كان سعر البيع 17.5 وارتفع إلى 33.31 د.ل عام 1998، وفي المتوسط العام للفترة الثانية بلغ سعر البيع 23.42 د.ل.

4) تطور القوى العاملة:

جدول رقم (10)

تطور عدد العمالة للشركة الليبية لصناعة الإسمنت قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998

السنوات	عدد العاملين	± %
1987	1416	-
1988	1601	13.06
1989	1627	1.62
1990	1531	5.90 -
1991	1447	5.48 -
1992	1302	10.0 -
الإجمالي	**8924**	-
المتوسط	**1487**	-
1993	1297	0.38 -
1994	1263	2.62 -
1995	1265	0.15
1996	1321	4.42
1997	2475	87.35
1998	2587	4.52
الإجمالي	**10208**	-
المتوسط	**1701**	-

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. تقارير إدارة الشئون الإدارية بالشركة الليبية لصناعة الإسمنت.
2. تقارير إدارة النظم والمعلومات بالشركة الليبية لصناعة الإسمنت.

تظهر بيانات الجدول رقم (10) ما يلي:

أ. أدنى مستوى للعمالة سجل خلال الفترة الأولى كان عام 1992، حيث بلغ 1302 مشتغل، بينما أعلى مستوى للعمالة كان عام 1989 حيث سجل 1627 مشتغل، أي بفارق 325 مشتغل.

ب. المتوسط العام للفترة الأولى كان 1487 مشتغل.

ج. وفي الفترة الثانية كان أدنى مستوى للعمالة عام 1994، حيث بلغ 1263، بينما سجل أعلى مستوى للعمالة عام 1998 حيث بلغ 2587 مشتغل، أي بفارق 1324 مشتغل، وهذا يعني زيادة في عدد العمالة بنسبة 104٪.

د. المتوسط العام للفترة الثانية 1701 مشتغل.

ثالثا: تطور إجمالي المؤشرات الاقتصادية للشركتين (العربية + الليبية):

1) تطور رأس المال:

جدول رقم (11)

تطور رأس المال للشركتين (العربية + الليبية) لصناعة الإسمنت

قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998

القيمة: (الف د.ل)

السنوات	قيمة رأس المال	± ٪
1987	274.532	-
1988	343.327	25.0
1989	343.627	0.08

السنوات	قيمة رأس المال	± ٪
1990	343.627	ـ
1991	343.627	ـ
1992	343.627	ـ
الإجمالي	**1992.667**	ـ
المتوسط	**332.111**	ـ
1993	343.627	ـ
1994	344.398	0.22
1995	344.398	ـ
1996	344.398	ـ
1997	344.398	ـ
1998	344.398	ـ
الإجمالي	**2065.617**	ـ
المتوسط	**344.269**	ـ

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

- الجداول رقم (6، 7).

تشير البيانات المدرجة بالجدول رقم (11) إلى ما يلي:

أ. بلغ رأس مال الشركتين عام 1987 حوالي 274.5 مليون د.ل، كانت مساهمة الشركة العربية بنسبة 68.1٪ والشركة الليبية بنسبة 31.9٪.

ب. ارتفع رأس مال الشركتين عام 1988 إلى نحو 343.3 مليون د.ل، أي بزيادة نسبتها 25.0٪، ويقي على هذا المستوى حتى نهاية الفترة الأولى مع زيادة بسيطة عام 1989.

ج. وفي عام 1994 ارتفع رأس مال الشركتين إلى نحو 344.4 مليون د.ل، أي بزيادة بنسبة 0.2٪ ويقي رأس المال على حاله حتى نهاية الفترة الثانية.

د. المتوسط العام للفترة الثانية 344.3 مليون د.ل.

2) تطور الطاقات الإنتاجية للشركتين:

جدول رقم (12)

تطور الطاقات الإنتاجية للشركتين

قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998

السنوات	الطاقة التصميمية / طن	الطاقة المستهدفة / طن	الطاقة المحققة/طن	± ٪
1987	6,000,000	5,530,000	2,595,348	-
1988	6,000,000	5,530,000	3,318,526	27.8
1989	6,000,000	5,530,000	3,905,160	17.6
1990	6,000,000	5,530,000	4,041,894	3.5
1991	6,000,000	5,530,000	4,239,592	4.8
1992	5,800,000	5,450,000	3,896,169	-8.1
الإجمالي	**35,800,000**	**33,100,000**	**21,996,689**	-
المتوسط	**5,966,666**	**5,516,666**	**151366,**	-
1993	6,130,000	5,770,000	3,845,458	-1.3
1994	6,130,000	5,820,000	3,701,652	-3.7
1995	5,027,983	5,320,000	3,168,097	-14.4
1996	5,012,055	5,320,000	2,977,751	-6.0
1997	4,952,682	5,056,248	2,769,082	-7.0
1998	5,114,344	5,070,500	2,829,098	2.1
الإجمالي	**36,867,064**	**32,356,748**	**,911,388918**	-
المتوسط	**6,134,510**	**5,392,791**	**3,165,190**	-

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

- الجداول رقم (4، 8).

تظهر بيانات الجدول رقم (12) الآتي:

أ. بلغ الإنتاج المحقق للشركتين عام 1987 حوالي 2.595 مليون طن وهو أدنى مستوى خلال الفترة الأولى:

ب. سجل الإنتاج الفعلي أعلى مستوى له خلال الفترة الأولى عام 1991، حيث قدر بنحو 4.239 مليون طن.

ج. المتوسط العام للإنتاج الفعلي خلال الفترة الأولى 3.666 مليون طن.

د. تناقص الإنتاج الفعلي خلال الفترة الثانية، وذلك من 3.845 مليون طن عام 1993، وهو أعلى مستوى إنتاج للشركتين، إلى 2.769 مليون طن عام 1997، أي بنقيصة نسبتها (– 28.0٪) مقارنة بعام 1993، وهو أدنى مستوى لإنتاج الشركتين.

ه. المتوسط العام للفترة الثانية كان 2.638 مليون طن، وهو أقل من المتوسط العام للفترة الأولى بنسبة (–28.0٪).

3) تطور إيرادات المبيعات للشركتين:

جدول رقم (13)

تطور إيرادات المبيعات للشركتين

قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998

السنوات	الإنتاج الفعلي/طن	كمية المبيعات/طن	قيمة المبيعات د.ل	±٪
1987	2595348	14،2283717	33,897,639,1	-
1988	3318526	62،3332749	49,280,852,3	45.4
1989	3905160	65،3869260	57171799,2	16.0
1990	4041894	32،4037262	59,724,135,3	4.4
1991	4239592	17،4213572	61,638,912	3.2
1992	3896169	34،3919515	65,716,873,6	6.6
الإجمالي	**21996689**	**2،21656077**	**213,673,803**	-

المتوسط	**3666115**	**36093462**	**50,799,768,6**	-
1993	3845458	8،3893937	72,645,173	10.5
1994	3701652	3696249	65,526,948	-9.7
1995	3168097	8،3159404	68,890,863,1	5.1
1996	2977751	8،2884251	63,112,650,1	-8.3
1997	2769082	8،2806560	74339296,9	17.8
1998	2829098	2836161,5	91,546,406,4	23.1
الإجمالي	**8،15830225**	**7،19176521**	**436,061,337,5**	-
المتوسط	**8،2638370**	**9،3196086**	**72,676,889,5**	-

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

- الجداول رقم (5، 9).

يبين الجدول رقم (13) ما يلي:

أ) كمية المبيعات:

- سجلت مبيعات الشركتين أدنى مستوى لها عام 1987، حيث قدرت بنحو 2.284 مليون طن وهو أدنى مستوى للمبيعات.
- أعلى مستوى كمية للمبيعات سجل عام 1991، حيث قدرت الكمية بنحو 4.213 مليون طن.
- المتوسط العام لكميات المبيعات خلال الفترة الأولى كان بمقدار 3.609 مليون طن.
- تناقصت كميات المبيعات خلال الفترة الثانية وذلك من 3.794 مليون طن عام 1993 وهو أعلى مستوى لها، إلى نحو 1.917 مليون طن وهو أدنى مستوى لها خلال الفترة الثانية.
- المتوسط العام لكميات المبيعات خلال الفترة الثانية يساوي 3.196 مليون طن.

ب) قيمة المبيعات للشركتين:

- سجلت المبيعات خلال الفترة الأولى أدنى مستوى لها، حيث بلغت قيمة المبيعات عام 1987 حوالي 33.898 مليون د.ل وهو أدنى مستوى لها.
- أعلى مستوى للمبيعات سجل عام 1992 حيث بلغت 65.716 مليون د.ل.
- المتوسط العام للفترة الأولى 50.8 مليون د.ل.
- أعلى مستوى لقيمة المبيعات سجل عام 1998، حيث بلغت قيمة المبيعات 91.546 مليون د.ل، وأدنى مستوى لقيمة المبيعات كان عام 1996، حيث سجلت 63.112 مليون د.ل.
- المتوسط العام للفترة الثانية يساوي 72.677 مليون د.ل، وهو أعلى من المتوسط العام للفترة الأولى بنسبة 43.1٪.

4) تطور القوى العاملة للشركتين:

جدول رقم (14)

تطور عدد العمالة للشركتين (العربية + الليبية) لصناعة الإسمنت

قبل الخصخصة خلال الفترة 1987– 1998

السنوات	عدد العاملين	± ٪
1987	3637	–
1988	3891	6.98
1989	3959	1.74
1990	3985	0.65
1991	3924	1.53 –
1992	3779	3.69 –
الإجمالي	**23175**	–
المتوسط	**3863**	–
1993	3807	0.74
1994	3997	4.99

السنوات	عدد العاملين	± ٪
1995	3989	0.2 -
1996	4003	0.35
1997	5395	34.77
1998	5485	1.66
الإجمالي	**26676**	-
المتوسط	**4446**	-

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

- الجداول رقم (6، 10)

يتبين من بيانات الجدول رقم (14) الآتي:

أ. قدر عدد العاملين لدى الشركتين عام 1987 بنحو 3637 مشتغل، وهو أدنى مستوى للعمالة لدى الشركتين.

ب. أعلى مستوى للعمالة كان عام 1990 حيث قدر عدد العاملين بنحو 3985 مشتغل.

ج. المتوسط العام لعدد العاملين خلال الفترة الأولى كان 3863 مشتغل.

د. أما خلال الفترة الثانية فقد كان أدنى مستوى للعمالة عام 1993، حيث قدر بنحو 3807 مشتغل، وارتفع العدد إلى 5485 مشتغل عام 1998 وهو أعلى مستوى للعمالة.

ه. المتوسط العام لعدد العاملين خلال الفترة الثانية كان 4446 مشتغل وهو أكبر من عدد العاملين خلال الفترة الأولى بنحو 583 مشتغل.

المبحث الثاني

تطور المؤشرات الاقتصادية لشركات صناعة الاسمنت بعد الخصخصة خلال الفترة 1999- 2008

أولا: الشركة العربية لصناعة الإسمنت (الأهلية):

1) تطور راس المال:

جدول رقم (15)

تطور راس مال الشركة العربية لصناعة الإسمنت

خلال الفترة 1999 – 2008

السنوات	قيمة راس المال د.ل	±٪
1999	190898	-
2000	190898	-
2001	190898	-
2002	190898	-
2003	209283	9.6
الإجمالي	**972875**	-
المتوسط	**194575**	-
2004	209283	-
2005	618385	195.5
2006	618385	-
2007	618385	-
2008	618385	-
الإجمالي	**2682823**	-
المتوسط	**536564.6**	-

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. النشرات الصادرة عن قسم الميزانية للشركة العربية لصناعة الإسمنت.
2. تقرير إدارة تقييم الشركات والهيئة العامة للتمليك والاستثمار، سنة 2009.

تشير بيانات الجدول رقم (15) إلى الحقائق التالية:

أ. بقي رأس مال الشركة على حاله بعد الخصخصة خلال السنوات 1999–2002، حيث بلغ 190.9 مليون د.ل وارتفع رأس مال الشركة إلى 209.3 مليون د.ل عام 2003، أي بنسبة 9.6٪.

ب. وهكذا سجل المتوسط العام خلال الفترة الأولى بعد الخصخصة مبلغ 194.6 مليون د.ل وبقي رأس المال عند هذا المستوى حتى نهاية عام 2004.

ج. وفي عام 2005 ارتفع رأس مال الشركة إلى 618.4 مليون د.ل، أي بزيادة مئوية نسبتها 195.5٪، وذلك سبب ظهور نتائج التقييم النهائية للأصول واعتماد التمليك النهائي للشركة من قبل الهيئة العامة للتمليك والاستثمار بموجب قرار اللجنة الشعبية العامة رقم (45) لسنة 2005 وبقي رأس المال هذا على مستواه حتى نهاية عام 2008.

د. المتوسط العام رأس المال خلال الفترة الثانية يساوي 536.5 مليون د.ل، وهو أكبر من المتوسط العام للفترة الأولى بنسبة 175.7٪.

2) تطور الطاقات الإنتاجية:

جدول رقم (16)

تطور الطاقات الإنتاجية للشركة العربية لصناعة الإسمنت

بعد الخصخصة خلال الفترة 1999– 2008

السنوات	الطاقة التصميمية (1)	الطاقة المستهدفة (2)	الطاقة المحققة الفعلية (3)	±٪
1999	3329988	2497491	204077	-
2000	3330000	258000	2163558	7.6
2001	3330000	2580000	2122609	1.8 -
2002	3330000	2580000	2036849	4.0 -
2003	3330000	2580000	2029613	0.4 -
الإجمالي	**16650000**	**12817491**	**10363706**	-
المتوسط	**3330000**	**2563498**	**2072741**	-
2004	3330000	2580000	2483939	22.4
2005	3330000	2500000	2519667	1.4
2006	3330000	2500000	2432053	3.5 -
2007	3330000	2500000	2178406	10.4 -
2008	2497500	2074676	1795417	17.6 -
الإجمالي	**15817500**	**12154676**	**11409482**	-
المتوسط	**3163500**	**2430935**	**2281896**	-

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. تقارير إدارة الإنتاج بالشركة العربية لصناعة الإسمنت.
2. خطة الإنتاج المعتمدة بالشركة العربية لصناعة الإسمنت.

أظهرت بيانات الجدول رقم (16) ما يلي:

أ) الطاقات التصميمية:

- بقيت الطاقات على حالها خلال الفترة الأولى والثانية بحدود 3.330 مليون طن، ولم تتغير الطاقات التصميمية إلا عام 2008، حيث انخفضت إلى نحو 2.5 مليون طن، أي بنقيصة مئوية نسبتها 25.0٪.
- وهكذا انخفض المتوسط العام في الفترة الثانية إلى نحو 3.163 مليون طن، وهو أقل من المتوسط للفترة الأولى بنسبة (– 5.0٪).

ب) الطاقات المستهدفة:

- كانت الطاقات المستهدفة عام 1999 بحدود 1.5 مليون طن، وارتفعت إلى 2.580 مليون طن عام 2000، أي بنسبة 3.3٪، وبقيت عند هذا المستوى حتى عام 2004.
- المتوسط العام للفترة الأولى هو بحدود 2.563 مليون طن.
- وفي الفترة الثانية وبالخصوص في عام 2005 انخفضت الطاقات المستهدفة إلى 2.500 مليون طن، وبقيت الطاقات المستهدفة على هذا المستوى حتى نهاية الفترة الثانية عام 2008.
- المتوسط العام للفترة الثانية كان بحدود 2.431 مليون طن، وهو أقل من المتوسط العام للفترة الأولى بنسبة 5.2٪.

ج) الطاقات الفعلية (المحققة):

- سجل أدنى مستوى للطاقات الفعلية خلال الفترة الأولى عام 1999، حيث قدرت بنحو 2.011 مليون طن، بينما سجل أعلى مستوى عام 2000، حيث قدرت بنحو 2.163 مليون طن.

- المتوسط العام للفترة الأولى كان بحدود 2.073 مليون طن.
- وفي خلال الفترة الثانية سجلت الطاقات الفعلية أدنى مستوى لها عام 2008، حيث بلغت 1.79 مليون طن، بينما كان أعلى مستوى لها عام 2005 وبحدود 2.520 مليون طن.
- المتوسط العام خلال الفترة الثانية كان بحدود 2.282 مليون طن، وهو أكبر من المتوسط العام للفترة الأولى بنسبة 10.1٪.

3) تطور إيرادات المبيعات للشركة العربية (الأهلية) لصناعة الإسمنت:

جدول رقم (17)

تطور إيرادات المبيعات للشركة العربية لصناعة الإسمنت

بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 – 2008

السنوات	الإنتاج الفعلي طن	كمية المبيعات طن	قيمة المبيعات د.ل	سعر بيع الطن
1999	2011077	2011078	63434307	31.542
2000	2163558	2170179	69483590	32.000
2001	2122609	2122609	68349055	32.285
2002	2036849	2028450	71645514	35.320
2003	2029613	2033249	79251148	38.977
الإجمالي	**10363706**	**10365565**	**352163614**	**170.124**
المتوسط	**2079741**	**2073113**	**70432723**	**34.024**
2004	2483939	2480757	97034224	39.114
2005	2519667	2507068	127305247	51.00
2006	2432053	2419892	124786000	51.600
2007	2178406	1604796	121433000	75.700
2008	1795417	1757928	140423000	79.900
الإجمالي	**11409482**	**10770441**	**610981471**	**297.314**
المتوسط	**2281896**	**2154088**	**122196294**	**59.463**

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. تقارير إدارة الإنتاج بالشركة العربية لصناعة الإسمنت.
2. تقرير الإدارة التجارية بالشركة العربية لصناعة الإسمنت.

توضح بيانات الجدول رقم (17) الآتي:

أ) كميات المبيعات:

- سجلت كميات المبيعات أدنى مستوى لها عام 1999، حيث قدرت بنحو 2.011 مليون طن، بينما سجل أعلى مستوى للمبيعات عام 2000، حيث بلغت الكميات 2.170 مليون طن، والمتوسط العام للفترة الأولى كان 2.073 مليون طن.
- وفي خلال الفترة الثانية ارتفعت كميات المبيعات ووصلت أعلى مستوى لها عام 2005 حيث سجلت 2.507 مليون طن، بينما سجل أدنى مستوى للكميات المبيعات عام 2007 حيث بلغت 1.604 مليون طن، أي أن النقيصة المئوية تساوي (– 36٪) مقارنة بعام 2005.
- المتوسط العام للفترة الثانية سجل 2.154 مليون طن، وهو أكبر من المتوسط العام للفترة الأولى بنسبة 3.9٪.

ب) قيمة المبيعات:

- في عام 1999 بلغت قيمة المبيعات للشركة 63.4 مليون د.ل وهو أدنى مستوى للمبيعات.
- وسجل أعلى مستوى للمبيعات عام 2003 حيث بلغت 79.251 مليون د.ل.
- المتوسط العام للفترة الأولى بلغ 70.432 مليون د.ل.

- أما خلال الفترة الثانية بعد الخصخصة فقد سجلت المبيعات أدنى مستوى لها عام 2004 حيث بلغت 97.034 مليون د.ل في حين سجل أعلى مستوى للمبيعات عام 2008 حيث بلغت 140.4 مليون د.ل.
- المتوسط العام للفترة الثانية يساوي 122.2 مليون د.ل وهو أكبر من المتوسط العام للفترة الأولى بنسبة 73.6٪.

ج) سعر البيع:

- بلغ سعر بيع طن الإسمنت عام 1999 نحو 31.5 د.ل، وهو أدنى مستوى له، في حين ارتفع السعر تدريجياً سنة بعد أخرى وسجل 38.977 د.ل للطن الواحد عام 2003.
- المتوسط العام للفترة الأولى كان بحدود 34.0 د.ل.
- أما خلال سنوات الفترة الثانية فكان السعر 39.1 د.ل عام 2004، وارتفع إلى 79.9 د.ل للطن عام 2008.
- المتوسط العام لسعر البيع خلال الفترة الثانية يساوي 59.5 د.ل وهو أكبر من متوسط الفترة الأولى بنسبة 75.0٪.

4) تطور القوى العاملة:

جدول رقم (18)

تطور عدد العمالة للشركة العربية لصناعة الإسمنت

بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 – 2008

السنوات	عدد العاملين	± ٪
1999	2955	–
2000	2955	–
2001	2963	0.27
2002	2966	0.10

السنوات	عدد العاملين	± %
2003	2029	- 31.6
الإجمالي	**13868**	–
المتوسط	**2774**	–
2004	2895	42.7
2005	2829	- 2.27
2006	2844	0.53
2007	3204	12.65
2008	2960	- 7.61
الإجمالي	**14732**	–
المتوسط	**2946**	–

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. تقارير إدارة الشئون الإدارية للشركة العربية لصناعة الإسمنت.
2. تقارير إدارة نظم المعلومات للشركة العربية لصناعة الإسمنت.

كما تشير بيانات الجدول رقم (18) إلى ما يلي:

أ. سجل أدنى مستوى للقوى العاملة خلال الفترة الأولى عام 2003، حيث قدر عدد العاملين بنحو 2029 مشتغل، بينما سجل أعلى مستوى لعدد العاملين عام 2002، حيث بلغ عددهم 2966 مشتغل.

ب. المتوسط العام لعدد العاملين خلال الفترة الأولى كان 2774 مشتغل.

ج. أما في خلال الفترة الثانية فقد سجل أدنى مستوى للعمالة عام 2005، حيث بلغ العدد 2829 مشتغل، بينما سجل أعلى مستوى عام 2007 حيث كان العدد 3204 مشتغل.

د. المتوسط العام خلال الفترة الثانية كان 2946 مشتغل، وهو أكبر من المتوسط للفترة الأولى بنسبة 6.2٪.

5) مقارنـة المؤشـرات الاقتصـادية للشـركة العربيـة لصـناعة الإسمنـت قبـل وبعـد الخصخصة:

جدول رقم (19)

مقارنة المؤشرات الاقتصادية للشركة العربية لصناعة الإسمنت قبل وبعد الخصخصة

رم	المؤشرات	قبل الخصخصة	بعد الخصخصة	± ٪
1	راس المال (مليون د.ل)	–	–	–
	أ. متوسط فترة أولى	189.561	194.575	2.6
	ب. متوسط فترة ثانية	190.76	536.564	181.3
	ج. ٪ التغيير	٪ 0.6	٪ 175.8	–
2	الطاقات الإنتاجية (مليون طن)	–	–	–
	أ. التصميمية (مليون طن)	–	–	–
	1. متوسط فترة أولى	3.00	3.330	11.1
	2. متوسط فترة ثانية	3.330	3.164	(5.0–)
	3. ٪ التغيير	٪ 11.1	(٪ 5.0–)	–
	ب. المستهدفة (مليون طن)	–	–	–
	1. متوسط فترة أولى	3.000	2.563	(14.6–)
	2. متوسط فترة ثانية	2.928	2.431	(17.0–)
	3. ٪ التغيير	(٪ 2.4–)	(٪ 5.2–)	–
	ج. الفعلية (مليون طن)	–	–	–
	1. متوسط فترة أولى	2.089	2.073	(0.8–)
	2. متوسط فترة ثانية	1.789	2.282	27.6
	3. ٪ التغيير	(٪ 14.4–)	٪ 10.0	–
3	إيرادات المبيعات	–	–	–
	أ. كميات المبيعات (مليون طن)	–	–	–

رم	المؤشرات	قبل الخصخصة	بعد الخصخصة	± ٪
	1. متوسط فترة أولى	2.108	2.073	(1.7–)
	2. متوسط فترة ثانية	1.825	2.154	18.0
	3. ٪ التغيير	(٪ 13.4 –)	٪ 3.9	–
	ب. قيمة المبيعات (مليون د.ل)	–	–	–
	1. متوسط فترة أولى	32.002	70.433	120.1
	2. متوسط فترة ثانية	42.378	122.196	188.3
	3. ٪ التغيير	٪ 32.4	٪ 73.5	–
	ج. سعر البيع (مليون د.ل)	–	–	–
	1. متوسط فترة أولى	15.2	34.0	23.7
	2. متوسط فترة ثانية	23.4	59.5	54.3
	3. ٪ التغيير	٪ 53.9	٪ 75	–
4	**القوى العاملة (عدد)**	–	–	–
	أ. متوسط فترة أولى	2375	2775	86.6
	ب. متوسط فترة ثانية	2745	2946	73.2
	ج. ٪ التغيير	٪ 15.6	٪ 6.2	–

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. بيانات الجداول السابقة الخاصة بالشركة العربية لصناعة الإسمنت قبل وبعد الخصخصة.
2. حسبت المتوسطات العامة للفترات الزمنية لكل حقبة قبل وبعد الخصخصة.

يتبين من الجدول رقم (19) الحقائق التالية:

أ. ارتفاع رأس مال الشركة بنسبة 181.3٪ بعد الخصخصة.

ب. ازدادت الطاقات الفعلية بنسبة 27.6٪ بعد الخصخصة.

ج. ازدادت كميات المبيعات بنسبة 18.0٪ بعد الخصخصة مقارنة بالكميات قبل الخصخصة.

د. ارتفعت قيمة المبيعات بنسبة 188.3٪ بعد الخصخصة.

ه. ارتفع سعر البيع بنسبة 54.3٪ بعد الخصخصة.

و. ازداد عدد القوى العاملة بنسبة 73.2 بعد الخصخصة.

ثانيا: الشركة الليبية لصناعة الإسمنت:

1) تطور راس مال:

جدول رقم (20)

تطور راس مال الشركة الليبية لصناعة الإسمنت

خلال الفترة 1999 – 2008

السنوات	قيمة راس المال د.ل	±٪
1999	153500	–
2000	153500	–
2001	153500	–
2002	153500	–
2003	153500	–
الإجمالي	**767500**	–
المتوسط	**153500**	–
2004	153500	–
2005	153500	–
2006	153500	–
2007	300000	95.4
2008	300000	–
الإجمالي	**1060500**	–
المتوسط	**212100**	–

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. النشرات الصادرة عن قسم الميزانية بالشركة الليبية لصناعة الإسمنت.
2. تقرير إدارة تقييم الشركات والهيئة العامة للتمليك والاستثمار، سنة 2009.

أظهرت بيانات الجدول رقم (20) ما يلي:

أ. بقي رأس مال الشركة خلال الفترة الأولى بعد الخصخصة وحتى عام 2006 على مستواه السابق بحدود 153.5 مليون دينار.

ب. وفي عام 2007 ارتفع رأس مال الشركة الليبية إلى نحو 300.0 مليون د.ل، وذلك بسبب ظهور النتائج النهائية لتقييم أصول الشركة واعتماد التمليك النهائي من قبل الهيئة العامة للتمليك والاستثمار بموجب قرار اللجنة الشعبية العامة رقم 31 لسنة 2007.

ج. المتوسط العام لرأس المال ارتفع إلى نحو 212.1 مليون د.ل، وهو أكبر من المتوسط العام للفترة الأولى بنسبة 38.2٪.

2) تطور الطاقات الإنتاجية:

جدول رقم (21)

تطور الطاقات الإنتاجية للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

بعد الخصخصة خلال الفترة 1999– 2008

السنوات	الطاقة التصميمية (1)	الطاقة المستهدفة (2)	الطاقة المحققة الفعلية (3)	± ٪
1999	2800000	1920000	1067904	-
2000	2800000	2020000	1064216	0.3 -
2001	2800000	1920000	1146198	7.0
2002	2800000	1920000	1220312	6.4
2003	2800000	1820000	1514375	24.0

السنوات	الطاقة التصميمية (1)	الطاقة المستهدفة (2)	الطاقة المحققة الفعلية (3)	± ٪
الإجمالي	**14000000**	**9600000**	**6013005**	–
المتوسط	**2800000**	**1920000**	**1202601**	–
2004	2800000	1820000	1513688	0.04 -
2005	2800000	1850000	1513000	0.04 -
2006	2800000	2000000	1517000	0.26
2007	2800000	2000000	1703000	12.3
2008	2100000	1538000	1303000	23.5 -
الإجمالي	**13300000**	**9208000**	**7549688**	–
المتوسط	**2660000**	**1841600**	**1509938**	–

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. تقارير إدارة الإنتاج بالشركة الليبية لصناعة الإسمنت.
2. خطة الإنتاج المعتمدة بالشركة الليبية لصناعة الإسمنت.

تشير بيانات الجدول رقم (21) إلى الآتي:

أ) الطاقات التصميمية:

1. الطاقات التصميمية بقيت على مستواها دون تغيير بحدود 2.800 مليون طن، وهو المتوسط العام للفترة الأولى:
2. وبقيت الطاقات التصميمية خلال الفترة الثانية ولمدة أربع سنوات بحدود 2.800 مليون طن، ولكن في عام 2008 تقلصت الطاقات التصميمية إلى نحو 2.100 مليون طن، أي بنقيصة نسبتها (– 25٪).
3. المتوسط العام للفترة الثانية سجل 1.842 مليون طن، وهو أقل من المتوسط للفترة الأولى بنسبة (– 34.2٪).

ب) الطاقات المستهدفة:

1. سجل أدنى مستوى للطاقات المستهدفة خلال الفترة الأولى عام 2003، حيث قدرت بنحو 1.820 مليون طن، بينما سجل أعلى مستوى لها عام 2000، حيث سجلت 2.020 مليون طن.
2. المتوسط العام للفترة الأولى كان بحدود 1.920 مليون طن.
3. وفي خلال الفترة الثانية سجلت الطاقات المستهدفة أدنى مستوى لها عام 2008، حيث قدرت بنحو 1.538 مليون طن، بينما سجل أعلى مستوى لها عامي 2006 و2007 حيث قدرت بنحو 2.0 مليون طن.
4. المتوسط العام خلال الفترة الثانية كان بحدود 1.842 مليون طن، وهو أقل من المتوسط العام للفترة الأولى بنسبة (-4.1٪).

ج) الطاقات المحققة:

- سجلت الطاقات المحققة أدنى مستوى لها خلال سنوات الفترة الأولى عام 2000، حيث بلغت نحو 1.064 مليون طن، بينما سجلت أعلى مستوى لها عام 2003 حيث سجلت 1.514 مليون طن.
- المتوسط العام للفترة الأولى هو 1.203 مليون طن.
- وفي خلال الفترة الثانية سجل أدنى مستوى للطاقات الفعلية عام 2008، حيث بلغت الطاقات الفعلية نحو 1.303 مليون طن، بينما سجل أعلى مستوى للطاقات الفعلية عام 2006، حيث بلغت نحو 1.517 مليون طن.
- المتوسط العام للفترة الثانية كان بحدود 1.510 مليون طن، وهو أكبر من المتوسط العام للفترة الأولى بنسبة 25.6٪.

3) تطور إيرادات المبيعات:

جدول رقم (22)

تطور إيرادات المبيعات للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 – 2008

السنوات	الإنتاج الفعلي طن	كمية المبيعات طن	قيمة المبيعات د.ل	سعر بيع الطن
1999	1067904	1100723	34672774	31.500
2000	1064216	1057504	33311376	31.500
2001	1146198	1036460	32648490	31.500
2002	1220312	1325964	51049614	38.500
2003	1514375	1455881	56051418	38.500
الإجمالي	**6013005**	**5976532**	**207733672**	**171.500**
المتوسط	**1202601**	**1195306**	**41546734**	**34.300**
2004	1513688	1504606	57927331	38.500
2005	1513000	1505435	68497293	45.500
2006	1517000	1510393	71209000	47.146
2007	1703000	1198000	79583000	66.429
2008	1303000	1246000	91333000	73.300
الإجمالي	**7549688**	**6964434**	**368549624**	**270.875**
المتوسط	**1509938**	**1392887**	**73709925**	**54.175**

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. تقارير إدارة الإنتاج بالشركة الليبية لصناعة الإسمنت.
2. تقارير الإدارة التجارية بالشركة الليبية لصناعة الإسمنت.

تظهر بيانات الجدول رقم (22) الآتي:

أ) كميات المبيعات:

1. سجل أدنى مستوى لكمية المبيعات للشركة عام 2001، حيث قدرت المبيعات بنحو 1.036 مليون طن، بينما سجل أعلى مستوى للمبيعات عام 2003، حيث بلغت نحو 1.456 مليون طن.
2. المتوسط العام للفترة الأولى يساوي 1.195 مليون طن.
3. وخلال الفترة الثانية سجلت أدنى مستوى للمبيعات عام 2007، حيث بلغت 1.198 مليون طن، في حين سجل أعلى مستوى للمبيعات عام 2006، حيث قدرت المبيعات بنحو 1.510 مليون طن.
4. المتوسط العام للفترة الثانية يساوي 1.393 مليون طن، وهو أكبر من المتوسط العام للفترة الأولى بنسبة 16.6٪.

ب) قيمة المبيعات:

1. سجلت أدنى قيمة للمبيعات خلال الفترة الأولى عام 2001، حيث بلغت 32.6 مليون د.ل، في حين سجلت أعلى قيمة للمبيعات عام 2003، بمبلغ 56.051 مليون د.ل.
2. المتوسط العام للفترة الأولى يساوي 41.546 مليون د.ل.
3. أدنى مستوى لقيمة المبيعات خلال الفترة الثانية سجل عام 2004، حيث بلغت 57.9 مليون د.ل، بينما سجل أعلى مستوى للمبيعات عام 2008، حيث بلغت 91.3 مليون د.ل.
4. المتوسط العام للفترة الثانية يساوي 73.7 مليون د.ل، وهو أكبر من متوسط الفترة الأولى بنسبة 77.6٪.

ج) سعر البيع للطن:

- بلغ سعر البيع خلال السنوات 1999– 2001 نحو 31.5 د.ل، وهو أدنى مستوى له، وارتفع إلى 38.5 د.ل خلال السنتين التاليتين 2002 و2003.
- المتوسط العام للفترة الأولى يساوي 34.3 د.ل للطن.
- في السنة الأولى للفترة الثانية عام 2004 سجل سعر البيع نحو 38.5 د.ل للطن وارتفع بصورة تدريجية في السنوات التالية وبلغ أعلى مستوى له خلال الفترة حيث سجل 73.3 د.ل للطن.
- المتوسط العام للفترة الثانية يساوي 54.2 د.ل للطن، وهو أكبر من المتوسط الأول بنسبة 58.0٪.

4) تطور القوى العاملة:

جدول رقم (23)

تطور عدد العمالة للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 – 2008

السنوات	عدد العاملين	±٪
1999	2554	-
2000	2751	7.71
2001	2751	0.0
2002	2651	3.63 -
2003	2657	0.22
الإجمالي	**13364**	-
المتوسط	**2673**	-
2004	2701	1.65
2005	2351	12.95 -
2006	2569	9.27
2007	2765	7.62

السنوات	عدد العاملين	± ٪
2008	2562	7.34 -
الإجمالي	**12948**	–
المتوسط	**2590**	–

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. تقارير إدارة الشئون الإدارية للشركة الليبية لصناعة الإسمنت.
2. تقارير إدارة نظم المعلومات للشركة الليبية لصناعة الإسمنت.

تبين بيانات الجدول رقم (23) ما يلي:

أ. كان عدد العاملين في أدنى مستوى له خلال الفترة عام 1999، حيث قدر بنحو 2554 مشتغل، بينما كان أعلى مستوى للعاملين عامي 2000 و2001، حيث كان 2751 مشتغل.

ب. المتوسط العام للفترة الأولى كان بحدود 2673 مشتغل.

ج. وفي خلال الفترة الثانية سجل أدنى مستوى لعدد العاملين عام 2005، حيث كان بحدود 2351 مشتغل، وكان أعلى مستوى له عام 2004، حيث بلغ 2701 مشتغل.

د. المتوسط العام للفترة الثانية كان بحدود 2590 مشتغل، وهو أكبر من متوسط الفترة الأولى بنسبة 3.1٪.

5) مقارنة المؤشرات الاقتصادية للشركة الليبية لصناعة الإسمنت قبل وبعد الخصخصة:

جدول رقم (24)

مقارنة المؤشرات الاقتصادية

للشركة الليبية لصناعة الإسمنت قبل وبعد الخصخصة

رم	المؤشرات	قبل الخصخصة	بعد الخصخصة	±٪
1	راس المال (مليون د.ل)	–	–	–
	أ. متوسط فترة أولى	142.5	153.5	7.7
	ب. متوسط فترة ثانية	153.6	212.1	38.1
	ج. ٪ التغيير	٪ 7.8	٪ 38.2	–
2	الطاقات الإنتاجية (مليون طن)	–	–	–
	أ. التصميمية (مليون طن)	–	–	–
	1. متوسط فترة أولى	2.967	2.800	(5.6 –)
	2. متوسط فترة ثانية	2.800	2.660	(5.0 –)
	3. ٪ التغيير	(5.6 –)	(5.0 –)	–
	ب. المستهدفة (مليون طن)	–	–	–
	1. متوسط فترة أولى	2.517	1.920	(23.7 –)
	2. متوسط فترة ثانية	2.465	1.842	(25.3 –)
	3. ٪ التغيير	(2.1 –)	(4.1 –)	–
	ج. الفعلية (مليون طن)	–	–	–
	1. متوسط فترة أولى	1.576	1.203	(23.6 –)
	2. متوسط فترة ثانية	1.376	1.510	9.7
	3. ٪ التغيير	(12.7 –)	25.5	–

رم	المؤشرات	قبل الخصخصة	بعد الخصخصة	± ٪
3	إيرادات المبيعات	–	–	–
	أ. كميات المبيعات (مليون طن)	–	–	–
	1. متوسط فترة أولى	1.501	1.195	(20.4 –)
	2. متوسط فترة ثانية	1.370	1.393	1.7
	3. ٪ التغيير	(8.7 –)	16.6	–
	ب. قيمة المبيعات (مليون د.ل)	–	–	–
	1. متوسط فترة أولى	18.797	41.546	121.0
	2. متوسط فترة ثانية	32.097	73.710	129.6
	3. ٪ التغيير	٪ 70.6	٪ 77.4	-
	ج. سعر البيع (مليون د.ل)	–	–	–
	1. متوسط فترة أولى	15.0	34.3	128.6
	2. متوسط فترة ثانية	23.4	54.2	131.6
	3. ٪ التغيير	٪ 56.0	٪ 58.0	–
4	القوى العاملة (عدد)	–	–	–
	أ. متوسط فترة أولى	1487	2673	79.7
	ب. متوسط فترة ثانية	1701	2590	52.3
	ج. ٪ التغيير	14.4	(3.1–)	-

المصدر: إعداد الباحثة استناداً إلى:

1. بيانات الجداول السابقة الخاصة بالشركة الليبية لصناعة الاسمنت قبل وبعد الخصخصة.
2. حسبت المتوسطات العامة للفترات الزمنية لكل حقبة قبل وبعد الخصخصة.

يلاحظ من البيانات المدرجة في الجدول رقم (24) ما يلي:

أ. ارتفع رأس مال الشركة بنسبة 38.1٪ بعد الخصخصة.
ب. الطاقات الإنتاجية ازدادت بنسبة 9.7٪ بعد الخصخصة.
ج. كميات المبيعات ازدادت بنسبة 1.7٪ بعد الخصخصة.
د. قيمة المبيعات ازدادت بنسبة 129.6٪ بعد الخصخصة.
ه. سعر البيع ازداد بنسبة 131.6٪ مقارنة بما كانت عليه قبل الخصخصة.
و. أعداد القوى العاملة ازدادت بنسبة 52٪ مقارنة بما كانت عليه قبل الخصخصة.

ثالثا: تطور إجمالي المؤشرات الاقتصادية للشركتين معاً بعد الخصخصة:

1) تطور راس المال:

جدول رقم (25)

تطور رأس المال لشركات صناعة الإسمنت

بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 – 2008

السنوات	الشركة العربية للإسمنت		الشركة الليبية للإسمنت		الشركتين (العربية + الليبية)	
	قيمة رأس المال د.ل	٪	قيمة رأس المال د.ل	٪	قيمة رأس المال د.ل	٪
1999	190898	ـ	153500	ـ	344398	ـ
2000	190898	ـ	153500	ـ	344398	ـ
2001	190898	ـ	153500	ـ	344398	ـ
2002	190898	ـ	153500	ـ	344398	ـ
2003	209283	9.6	153500	ـ	362783	5.3
الإجمالي	**972875**	ـ	**767500**	ـ	**1740375**	ـ

السنوات	الشركة العربية للإسمنت		الشركة الليبية للإسمنت		الشركتين (العربية + الليبية)	
	قيمة رأس المال د.ل	٪	قيمة رأس المال د.ل	٪	قيمة رأس المال د.ل	٪
المتوسط	**194575**	-	**153500**	-	**348075**	-
2004	209283	-	153500	-	362783	-
2005	618385	195.5	153500	-	8771885	112.8
2006	618385	-	153500	-	771885	-
2007	618385	-	300000	95.4	918385	19.0
2008	618385	-	300000	-	918385	-
الإجمالي	**2682823**	-	**1060500**	-	**3743323**	-
المتوسط	**536564.6**	-	**212100**	-	**748664.6**	-

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

1. الجداول رقم (9، 14).

من خلال بيانات الجدول رقم (25) يمكن الحصول على ما يلي:

أ. كان إجمالي رأس مال الشركتين خلال الفترة الأولى بحدود 344.4 مليون د.ل طوال السنوات 1999– 2002، وفي عام 2003 ارتفع إجمالي رأس المال إلى نحو 362.8 مليون د.ل.

ب. المتوسط العام للفترة الأولى كان بحدود 348.1 مليون د.ل.

ج. وفي خلال الفترة الثانية ارتفع رأس مال الشركتين إلى 771.9 خلال عامي 2005 و2006 ثم ارتفع مرة أخرى إلى 918.4 مليون د.ل عامي 2007 و2008.

د. المتوسط العام للفترة الثانية كان بحدود 748.7 مليون د.ل وهو أكبر من المتوسط العام للفترة الأولى بنسبة 115.1٪.

2) تطور الطاقات الإنتاجية:

جدول رقم (26)

تطور الطاقات الإنتاجية للشركتين

بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 – 2008

السنوات	الطاقة التصميمية / طن	الطاقة المستهدفة / طن	الطاقة المحققة/طن	± ٪
1999	6,129,988	4,417,491	3,078,981	-
2000	6,130,000	4,600,000	3,227,774	4.8
2001	6,130,000	4,500,000	3,268,807	1.3
2002	6,130,000	4,500,000	3,257,161	-0.4
2003	6,130,000	4,400,000	3,543,988	8.8
الإجمالي	**30,649,988**	**22,417,491**	**16,376,711**	-
المتوسط	**6,129,997**	**4,483,498**	**3,275,342**	-
2004	6,130,000	04,400,00	3,997,627	12.8
2005	6,130,000	4,350,000	4,032,667	0.9
2006	6,130,000	4,500,000	3,949,053	-2
2007	6,130,000	4,500,000	3,881,406	-1.7
2008	4,597,500	4,174,676	3,098,414	-20.1
الإجمالي	**29,117,500**	**21,924,676**	**18,959,167**	-
المتوسط	**5,823,500**	**4,384,935**	**3,791,833**	-

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

- الجداول رقم (10، 15).

توضح البيانات المدرجة في الجدول رقم (26) ما يلي:

أ. سجل الإنتاج الفعلي للشركتين أدنى مستوى له عام 1999، حيث بلغ نحو 3.079 مليون طن، بينما سجل أعلى مستوى خلال الفترة الأولى عام 2003، حيث قدر بنحو 3.544 مليون طن.

ب. المتوسط العام للفترة الأولى كان بحدود 3.275 مليون طن.

ج. وفي خلال الفترة الثانية سجل أدنى مستوى للإنتاج الفعلي عام 2008، حيث بلغ نحو 3.098 مليون طن، وكان أعلى مستوى عام 2005 بحدود 4.033 مليون طن.

د. المتوسط العام للفترة الثانية كان بحدود 3.792 مليون طن، وهو أكبر من المتوسط للفترة الأولى بنسبة 15.8٪.

3) تطور إيرادات المبيعات:

جدول رقم (27)

تطور إيرادات المبيعات للشركتين بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 – 2008

السنوات	الإنتاج الفعلي/طن	كمية المبيعات/طن	قيمة المبيعات د.ل	± ٪
1999	3078981	3111801	98,107,081	-
2000	3227774	3227683	102,794,966	4.7
2001	3268807	3159069	100,997,545	1.7 -
2002	3257161	3354414	122,695,128	21.5
2003	3543988	3489130	135,302,566	10.2
الإجمالي	**16376711**	**16342097**	**559,897,286**	-
المتوسط	**3275342**	**3268419**	**111,979,457**	-
2004	3997627	3985363	154,961,555	14.5
2005	4032667	4012503	195,802,540	26.3
2006	3949053	3930285	195,995,000	0.1
2007	3881406	2802796	201,016,000	2.5
2008	3098414	3003928	231,756,000	15.3
الإجمالي	**18959167**	**17734875**	**979,531,095**	-
المتوسط	**3791833**	**3546975**	**195,906,219**	-

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

- الجداول رقم (11، 16)

أظهرت بيانات الجدول رقم (27) ما يلي:

أ) كميات المبيعات:

1. سجلت كميات المبيعات أدنى مستوى لها عام 1999، حيث بلغت 3.111 مليون طن، بينما سجلت أعلى مستوى لها عام 2003، حيث قدرت بنحو 3.489 مليون طن.
2. المتوسط العام للفترة الأولى كان بحدود 3.268 مليون طن.
3. أما خلال الفترة الثانية فقد سجل أدنى مستوى لكميات المبيعات عام 2007، حيث قدرت بنحو 2.803 مليون طن، بينما سجل أعلى مستوى لها عام 2005، حيث كانت 4.015 مليون طن.
4. المتوسط العام للفترة الثانية فقد بلغ 3.547 مليون طن، وهو أكبر من متوسط الفترة الأولى بنسبة 8.5٪.

ب) قيمة المبيعات:

- سجل أدنى مستوى لقيمة المبيعات خلال سنوات الفترة الأولى عام 1999 حيث بلغت 98.1 مليون د.ل، بينما سجل أعلى مستوى لها خلال نفس الفترة الأولى عام 2003 حيث سجلت 135.3 مليون د.ل.
- المتوسط العام للفترة الأولى كان بحدود 111.9 مليون د.ل.
- وفي خلال سنوات الفترة الثانية سجل أدنى مستوى لقيمة المبيعات عام 2004، حيث بلغت المبيعات 154.9 مليون د.ل، بينما سجل أعلى مستوى لها خلال الفترة عام 2008، حيث بلغت 231.7 مليون د.ل

- المتوسط العام للفترة الثانية 195.9 مليون د.ل، وهو أكبر من المتوسط الأول بنسبة 74.9٪.

4. تطور إجمالي عدد العاملين:

جدول رقم (28)

تطور عدد العمالة للشركتين (العربية + الليبية) لصناعة الإسمنت

بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 – 2008

السنوات	عدد العاملين	±٪
1999	5509	-
2000	5706	3.57
2001	5714	0.14
2002	5617	1.69 -
2003	4686	16.57
الإجمالي	**27232**	-
المتوسط	**5446**	-
2004	5596	19.41
2005	5180	7.43 -
2006	5413	4.49
2007	5969	10.27
2008	5522	7.48 -
الإجمالي	**27680**	-
المتوسط	**5536**	-

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

- الجداول رقم (12، 17).

يتضح من البيانات الواردة في الجدول رقم (28) ما يلي:

أ. أدنى مستوى لعدد العاملين كان عام 2003 حيث قدر العدد بنحو 4686 مشتغل، في حين كان أعلى مستوى عام 2001، حيث بلغ العدد 5714 مشتغل.

ب. المتوسط العام للفترة الأولى كان بحدود 5446 مشتغل.

ج. وفي خلال الفترة لثانية سجل أدنى مستوى لعدد العاملين لدى الشركتين عام 2005، حيث بلغ العدد 5180 مشتغل، بينما سجل أعلى مستوى عام 2007، حيث كان بحدود 5969 مشتغل.

د. المتوسط العام للفترة الثانية كان بحدود 5536 مشتغل، وهو أكبر من المتوسط للفترة الأولى بنسبة 1.7٪.

5) مقارنة المؤشرات الاقتصادية للشركتين (العربية + الليبية) قبل وبعد الخصخصة:

جدول رقم (29)

مقارنة المؤشرات الاقتصادية

لشركات صناعة الإسمنت في ليبيا

م	المؤشرات	الشركة العربية لصناعة الإسمنت			الشركة الليبية لصناعة الإسمنت			الشركتين معاً		
		قبل الخصخصة	بعد الخصخصة	± ٪	قبل الخصخصة	بعد الخصخصة	± ٪	قبل الخصخصة	بعد الخصخصة	± ٪
1	رأس المال (مليون د.ل)									
	أ. متوسط فترة أولى	189.561	194.575	2.6	142.5	153.5	7.7	332.111	348.075	4.8
	ب. متوسط فترة ثانية	190.76	536.564	181.3	153.6	212.1	38.1	344.269	748.664	117.5
	ج. ٪ التغيير	٪0.6	٪175.8	- -	٪7.8	٪38.2		٪3.66	٪115.0	- -
2	الطاقات الإنتاجية (مليون طن)									
	أ – التصميمية (مليون طن)									
	1. متوسط فترة أولى	3.00	3.330	11.1	2.967	2.800	(5.6 -)	5.966	6.130	2.7
	2. متوسط فترة ثانية	3.330	3.164	(5.0 -)	2.800	2.660	(5.0 -)	6.130	4.823	(21.3 -)
	3. ٪ التغيير	٪11.1	(٪5.0 -)	- -	(5.6 -)	(5.0 -)	- -	٪2.74	(٪21.3 -)	- -
	ب- المستهدفة (مليون طن)									
	1. متوسط فترة أولى	3.000	2.563	(14.6 -)	2.517	1.920	(23.7 -)	5.516	3.483	(36.8 -)

م	المؤشرات	الشركة العربية لصناعة الإسمنت			الشركة الليبية لصناعة الإسمنت			الشركتين معاً		
		قبل الخصخصة	بعد الخصخصة	±%	قبل الخصخصة	بعد الخصخصة	±%	قبل الخصخصة	بعد الخصخصة	±%
	2. متوسط فترة ثانية	2 928	2.431	(-17.0)	2.465	1.842	(-25.3)	5.392	4.272	(-20 8)
	3. % التغيير	(-%2 4)	(-%5 2)	- -	(-2.1)	(-4.1)	- -	(-%2.24)	%22.6	- -
	ج- الفعلية (مليون طن)									
	1- متوسط فترة أولى	2.089	2 073	(-0 8)	1 576	1.203	(-23 6)	3 666	3.275	(-10.6)
	2- متوسط فترة ثانية	1 789	2 282	27.6	1.376	1.510	9.7	2.638	3.791	43.7
	3- % التغيير	(-%14.4)	%10 0	- -	(-12 7)	25.5	- -	(-%28 0)	%15.7	- -
3	إيرادات المبيعات									
	أ- كميات المبيعات (مليون طن)									
	1. متوسط فترة أولى	2.108	2.073	(-1.7)	1.501	1.195	(-20 4)	3609	3.268	(-9.4)
	2 متوسط فترة ثانية	1 825	2 154	18.0	1.370	1.393	1 7	3196	3.546	10.9
	3- % التغيير	(-%13.4)	%3.9	- -	(-8 7)	16.6	- -	(-%11.4)	%8 5	- -
	ب- قيمة المبيعات (مليون د.ل)									
	1- متوسط فترة أولى	32 002	70.433	120 1	18.797	41.546	121 0	50.799	111.979	120.4
	2- متوسط فترة ثانية	42.378	122 196	188.3	32 097	73.710	129.6	72 676	195.906	169.6
	3- % التغيير	%32.4	%73.5	- -	%70 6	%77.4	- -	%43.0	%74.94	- -
	ج- سعر البيع (مليون د.ل)									
	1- متوسط فترة أولى	15.2	34 0	23.7	15 0	34.3	128 6	30.18	68.324	126.4
	2- متوسط فترة ثانية	23 4	59.5	54 3	23.4	54.2	131 6	46.83	149 638	219 5
	3- % التغيير	%53 9	%75	- -	%56.0	%58.0	- -	%55 16	%119.01	- -
4	القوى العاملة (عدد)									
	أ- متوسط فترة أولى	2375	2775	86 6	1487	2673	79 7	3863	5446	129 3
	ب- متوسط فترة ثانية	2745	2946	73 2	1701	2590	52.3	4446	5536	101.7
	ج- % التغيير	%15 6	%6 2	- -	14.4	(-3.1)	- -	%15.0	%1.65	- -

المصدر: إعداد الباحثة استناداً إلى

- بيانات الجداول الخاصة بالشركتين (العربية + الليبية) قبل وبعد الخصخصة.
- حسبت المتوسطات العامة للفترات الزمنية لكل حقبة قبل وبعد الخصخصة.

أظهرت بيانات الجدول رقم (29) أن المؤشرات الاقتصادية قد ازدادت بعد الخصخصة كالآتي:

أ. ارتفع رأس مال الشركتين بنسبة 117.5٪.

ب. ازدادت الطاقات الفعلية للشركتين بنسبة 43.7٪.

ج. ازدادت كميات المبيعات للشركتين بنسبة 10.9٪.

د. ازدادت قيمة المبيعات للشركتين بنسبة 169.6٪.

ه. ارتفع سعر البيع للطن الواحد بنسبة 219.5٪.

و. ازداد عدد العاملين بنسبة 101.7٪

المبحث الثالث

تحليل المعايير المستخدمة في تقييم الأداء لشركات صناعة الإسمنت قبل وبعد الخصخصة

ستتم مناقشة أداء كل شركة على حدة قبل وبعد التخصيص، فيما يتعلق بجميع أنواع المعايير الكلية والجزئية ومن ثم مناقشة أداء الشركتين مجتمعة معا.

وبما أن الفترة الزمنية موضوع الدراسة طويلة نسبيا، لذا فإنها قسمت إلى أربع فترات جزئية قصيرة كالتالي:

1) الفترة الرئيسية قبل الخصخصة قسمت إلى فترتين جزئيتين:

الفترة الأولى: قبل الخصخصة وتشمل السنوات (1987 – 1992).

الفترة الثانية: قبل الخصخصة وتشمل السنوات (1993 – 1998).

2) الفترة الرئيسية بعد الخصخصة وقسمت إلى فترتين جزئيتين:

الفترة الأولى: بعد الخصخصة وتشمل السنوات (1999– 2003).

الفترة الثانية: بعد الخصخصة وتشمل السنوات (2004– 2008).

علما أن التحليل سيعتمد على مناقشة المتوسط العام لكل فترة من هذه الفترات الزمنية.

أولاً: المعايير المستخدمة في تقييم الأداء:

يمكن تقسيم أدوات أو مؤشرات ومعايير تقييم الأداء الاقتصادي لنشاط صناعة الإسمنت إلى مجموعتين هي كما يلي:

أ. مجموعة الأدوات والمؤشرات والمعايير الكلية.
ب. مجموعة الأدوات والمؤشرات والمعايير الجزئية.

المعايير الكلية وتشمل المعايير التالية:

1) معيار الطاقات الإنتاجية:

وهذا المعيار يقسم هو الآخر إلى نوعين اثنين:

أ. معيار استغلال الطاقات التصميمية (الآلات):

ويمكن استخدام هذا المعيار بمقارنة الطاقات الفعلية ومقارنتها بالطاقات التصميمية.

ب. معيار تنفيذ خطة الإنتاج (المستهدفة):

ويقصد به الإنتاج الفعلي مقارنة بالطاقات الإنتاجية المستهدفة /المخططة.

2) معيار الربحية (عائد الدينار المنفق) (العوائد إلى التكاليف):

وهو يساوي نسبة صافي العائد (الإيراد) الكلي قبل الضرائب إلى إجمالي التكاليف.

3) **معيار القيمة المضافة:**

ويقسم هذا المعيار إلى جزأين:

1. **معيار القيمة المضافة الإجمالية:**

ويقصد به قيمة الإنتاج الكلية مخصوم منها قيمة مستلزمات الإنتاج الوسيطة.

2. **معيار القيمة المضافة الصافية:**

وهو القيمة المضافة الإجمالية مخصوم منها قيمة الإهلاكات.

3. **معيار الإنتاجية الكلية:**

ويقصد به قيمة الإنتاج الفعلي بسعر السوق مقسومة على إجمالي تكاليف عناصر الإنتاج بسعر السوق، وهكذا فإن الزيادة المطردة في هذا المعيار تدل على ارتفاع الإنتاجية الكلية للشركة.

4) **معيار متوسط التكلفة:**

ويقصد به قسمة تكاليف الإنتاج على كمية الإنتاج الفعلية، وهذا المعيار يساعد على إجراء المقارنات بين الشركات المنتجة.

5) **معيار الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج:**

ويمكن الحصول على هذا المعيار بقسمة قيمة الإنتاج الكلية على إجمالي التكاليف المتغيرة فقط.

المعايير الجزئية وتشمل الآتي:

1) معيار إنتاجية العمل:

يمكن تجزئة هذا المعيار إلى جزأين:

أ. معيار إنتاجية العمل النقدية:

ويتحصل على هذا المعيار عند تقسيم قيمة الإنتاج الفعلي على عدد العاملين.

ب. معيار إنتاجية العمل الكمية:

ويقصد به تقسيم كميات الإنتاج الفعلية على عدد العاملين.

2) معيار المدخلات والمخرجات:

ويمكن الحصول على هذا المعيار بمقارنة قيمة المواد الخام (مستلزمات الإنتاج) بقيمة الإنتاج الفعلي.

3) معيار العائد على رأس المال:

ويتحصل على هذا المعيار عند مقارنة العائد/الإيراد الصافي قبل الضرائب بحجم رأس المال.

ثانيا: مجموعة المعايير الكلية والجزئية في تقييم أداء شركات صناعة الإسمنت قبل وبعد الخصخصة(*):

1) معايير تقييم أداء الشركة العربية قبل وبعد الخصخصة:

جدول رقم (30)

معايير تقييم أداء للشركة العربية لصناعة الإسمنت قبل وبعد الخصخصة

المعايير	قبل الخصخصة		بعد الخصخصة	
	الفترة الأولى	الفترة الثانية	الفترة الأولى	الفترة الثانية
أولاً: المعايير الكلية	-	-	-	-
1. معيار الطاقات الإنتاجية	-	-	-	-
أ. الفعلية إلى التصميمية	٪69.6	٪53.7	٪62.3	٪72.1
ب. الفعلية إلى المستهدفة	٪69.6	٪61.1	٪80.9	٪93.9
2. معامل الربحية	٪27.0	٪51.0	٪130.0	٪203.0
3. القيمة المضافة (د.ل)	-	-	-	-
أ. القيمة المضافة الإجمالية/ د.ل	16933561	25318890	61290702	114755243
ب. القيمة المضافة الصافية/ د.ل	12819845	21398538	57686444	111034673
4. الإنتاجية الكلية د.ل	1.3	1.5	3.3	4.4
5. متوسط تكلفة إنتاج الطن الواحد/ د.ل	11.5	15.4	10.3	13.6
6. الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج/ د.ل	1.634	1.791	4.066	5.037
ثانياً: المعايير الجزئية	-	-	-	-
1. إنتاجية العمل	-	-	-	-
أ. إنتاجية العمل النقدية (د.ل)	13475	15.438	25390	41479
ب. إنتاجية العمل الكمية (طن)	874	673	762	777
2. المدخلات إلى المخرجات ٪	٪46.6	٪40.8	٪13.0	٪13.0
3. العائد إلى رأس المال ٪	٪3.3	٪7.5	٪25.2	٪17.0

(*) الجداول ذات العلاقة بمجموعة المعايير الكلية والجزئية المستخدمة في تقييم أداء شركات صناعة الإسمنت قبل وبعد الخصخصة توجد بالملحق.

المصدر: إعداد الباحثة وحسبت المعايير الكلية وفق الآتي:

- معيار الربحية = صافي الإيراد قبل الضرائب ÷ إجمالي التكاليف × 100.
- القيمة المضافة الإجمالية = قيمة الإنتاج الكلية – قيمة المستلزمات الوسيطة.
- القيمة المضافة الصافية = القيمة المضافة الإجمالية – الإهلاكات.
- معيار الإنتاجية الكلية = قيمة الإنتاج بسعر السوق ÷ تكاليف عناصر الإنتاج.

تشير بيانات الجدول رقم (30) إلى الآتي:

أولا: المعايير الكلية:

1) الطاقات الإنتاجية:

يقسم هذا المعيار إلى جزأين: الجزء الأول لمقارنة الإنتاج الفعلي بالطاقات التصميمية، والجزء الثاني لمقارنة الإنتاج الفعلي بالطاقات المستهدفة (المخططة).

أ) الطاقات الفعلية إلى الطاقات التصميمية:

1. قبل الخصخصة:

سجل هذا المعيار إن الطاقات الفعلية كانت بنسبة 69.6٪ من الطاقات التصميمية خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة، وتناقصت هذه النسبة خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة إلى نحو 53.7٪.

2. بعد الخصخصة:

ولكن بعد الخصخصة ارتفعت هذه النسبة إلى 62.3٪ خلال الفترة الأولى، ثم ارتفعت إلى 72.1٪ خلال الفترة الثانية بعد الخصخصة.

ب) الطاقات الفعلية إلى الطاقات المستهدفة:

1. قبل الخصخصة:

سجلت الطاقات الفعلية إلى المستهدفة (المخططة) نسبة 69.6٪ خلال الفترة الأولى قبل الخصخصة، ثم تناقصت خلال الفترة الثانية قبل الخصخصة إلى نحو 61.1٪.

2. بعد الخصخصة:

ولكن بعد الخصخصة ارتفعت النسبة إلى 80.9٪ خلال الفترة الأولى ثم ارتفعت مرة ثانية خلال الفترة الثانية بعد الخصخصة إلى نحو 93.9٪.

وهذا دليل واضح على تأثير الخصخصة في ارتفاع الطاقات الفعلية مقارنة بالطاقات المستهدفة، ويمكن القول أن وضع الخطط الإنتاجية (المستهدفات) أصبح أكثر عقلانية مما كان عليه قبل الخصخصة.

2) معيار الربحية:

أ. معيار الربحية قبل الخصخصة:

خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة (1987– 1992) كانت نسبة المتوسط العام 27.0٪، ثم ارتفع إلى نسبة 51.0٪ خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة (1993– 1998)، ويرجع سبب هذا الارتفاع إلى زيادة أسعار بيع الإسمنت من 15.2 د.ل متوسط الفترة الأولى إلى 23.4 د.ل متوسط الفترة الثانية قبل الخصخصة.

ب. معيار الربحية بعد الخصخصة:

ارتفع معيار الربحية للشركة العربية بعد الخصخصة إلى 130.0٪ خلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة ثم ارتفع مرة ثانية إلى 203.0٪ خلال سنوات الفترة الثانية للخصخصة.

وهذا الدليل واضح على تحسن معيار الربحية لدى الشركة العربية بعد الخصخصة، ولكن هذا الارتفاع يعود بالدرجة الأولى إلى زيادة أسعار بيع الإسمنت من 34.0 د.ل متوسط الفترة الأولى بعد التخصيص إلى 59.5 د.ل متوسط الفترة الثانية بعد التخصيص.

3) معيار القيمة المضافة للشركة العربية:

أ. معيار القيمة المضافة الإجمالية قبل وبعد الخصخصة:

1. قبل الخصخصة:

سجل هذا المعيار في المتوسط خلال سنوات الفترة الأولى مبلغ 16.9 مليون د.ل، ثم ارتفع خلال سنوات الفترة الثانية إلى نحو 25.3 مليون د.ل.

2. بعد الخصخصة:

ولكن بعد الخصخصة ارتفع هذا المعيار إلى نحو 61.3 مليون د.ل خلال سنوات الفترة الأولى، ثم ارتفع مرة ثانية إلى 114.8 مليون د.ل خلال سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة.

وهذا دليل واضح على أهمية أثر الخصخصة على أداء الشركة.

ب. معيار القيمة المضافة الصافية قبل وبعد الخصخصة:

1. قبل الخصخصة:

سجل هذا المعيار قيمة 12.8 مليون د.ل في المتوسط خلال السنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة، ثم ارتفع إلى نحو 21.4 مليون د.ل خلال الفترة الثانية قبل الخصخصة.

2. بعد الخصخصة:

ارتفع هذا المعيار بعد الخصخصة إلى 57.7 مليون د.ل خلال سنوات الفترة الأولى، بعد الخصخصة ثم ازداد مرة ثانية إلى نحو 111.0 مليون د.ل في المتوسط خلال سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة.

وهذا دليل آخر على أهمية الخصخصة بالنسبة لأداء الشركة.

3. معيار الإنتاجية الكلية قبل وبعد الخصخصة:

أ. قبل الخصخصة:

كانت الإنتاجية الكلية قبل الخصخصة 1.3 د.ل خلال الفترة الأولى، ثم ارتفعت إلى 1.5 د.ل خلال سنوات الفترة الثانية.

ب. بعد الخصخصة:

وبعد الخصخصة ارتفعت مجددا إلى 3.3 د.ل في الفترة الأولى ثم ارتفعت إلى4.4 د.ل في الفترة الثانية.

وهذا دليل آخر على أهمية الخصخصة على أداء نشاط الشركة.

4. معيار متوسط التكلفة للطن قبل وبعد الخصخصة:

أ. قبل الخصخصة:

كان متوسط تكلفة إنتاج الطن الواحد من الإسمنت لدى الشركة العربية حوالي11.5 د.ل خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة، ثم ارتفع متوسط التكلفة إلى نحو 15.4 د.ل خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة.

ب. بعد الخصخصة:

ولكن بعد الخصخصة وخلال الفترة الأولى منها انخفض متوسط تكلفة إنتاج الطن الواحد من الإسمنت إلى 10.3 د.ل، ثم ارتفع هذا المتوسط إلى نحو 13.6 د.ل خلال سنوات الفترة الثانية من سنوات الخصخصة.

وهذا دليل آخر على الأثر الإيجابي للخصخصة على نشاط الشركة في تقليص حجم متوسط تكلفة الطن الواحد.

5. معيار الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج قبل وبعد الخصخصة:

أ. قبل الخصخصة:

سجلت الكفاءة الإنتاجية خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة بنحو 1.634 د.ل وارتفعت الكفاءة الإنتاجية إلى 1.791 د.ل في سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة.

ب. بعد الخصخصة:

ولكن بعد الخصخصة ارتفعت درجة الكفاءة الإنتاجية إلى 4.066 د.ل خلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة وازدادت خلال سنوات الثانية بعد الخصخصة إلى 5.037 د.ل.

وهذا دليل آخر على تحسن الكفاءة الإنتاجية بعد الخصخصة.

ثانياً: المعايير الجزئية للشركة العربية:

1. معيار إنتاجية العمل:

يمكن قياس إنتاجية عنصر الإنتاج / العمل بطريقتين نقدية وكمية.

أ. إنتاجية العمل النقدية

1. قبل الخصخصة

قدرت إنتاجية العمل النقدية خلال الفترة الأولى قبل الخصخصة بنحو 13.475 د.ل، وارتفعت إلى نحو 15.438 د.ل خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة.

2. بعد الخصخصة:

بلغت إنتاجية العمل النقدية بعد الخصخصة 25.390 د.ل خلال الفترة الأولى وارتفعت إلى 41.479 د.ل خلال الفترة الثانية بعد الخصخصة، أي بزيادة مئوية نسبتها 63.0٪.

ب. إنتاجية العمل الكمية:

1. قبل الخصخصة:

أما إنتاجية العمل الكمية فإنها قدرت بنحو 874 طنا خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة وانخفضت خلال الفترة الثانية إلى 673 طنا أي بنقيصة نسبتها المئوية (– 23٪)، والسبب يرجع إلى زيادة عدد العمالة نتيجة للعادات والتقاليد والروابط الاجتماعية.

2. بعد الخصخصة:

أما إنتاجية العمل الكمية بعد الخصخصة فإنها ارتفعت إلى 762 طنا خلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة أي بزيادة مئوية مقدارها 13.0٪ مقارنة بالإنتاجية قبل الخصخصة وفي الفترة الثانية بعد الخصخصة ارتفعت الإنتاجية إلى نحو 777 طنا.

2) معيار المدخلات والمخرجات قبل وبعد الخصخصة:

أ. قبل الخصخصة:

تظهر بيانات الجدول رقم (30) إن نسبة المدخلات في تناقص مستمر بسبب إجراءات الخصخصة، فقد تناقصت النسبة من 46.6٪ خلال الفترة الأولى قبل الخصخصة إلى نسبة 40.8٪ من قيمة المخرجات خلال الفترة الثانية قبل الخصخصة.

ب. بعد الخصخصة:

ولكن بعد الخصخصة انخفضت النسبة إلى 13.0٪ خلال الفترة الأولى والثانية.

وهذا يؤكد الأثر الإيجابي للخصخصة على نشاط الشركة.

3) معيار العائد على رأس المال قبل وبعد الخصخصة:

أ. قبل الخصخصة:

سجل العائد على رأس المال نسبة 3.3٪ خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة، ثم ارتفعت النسبة إلى 7.5٪، أي إلى أكثر من الضعف خلال الفترة الثانية قبل الخصخصة.

ب. بعد الخصخصة:

ولكن خلال الفترة الأولى بعد الخصخصة ارتفع العائد على رأس المال إلى نسبة 25.2٪ خلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة، ورغم انخفاض العائد إلى 17.0٪ خلال سنوات الفترة الثانية إلا أن العائد لا زال مرتفعا مقارنة به خلال سنوات قبل الخصخصة.

وهذا إثبات آخر للأثر الإيجابي للخصخصة على نشاط الشركة.

2) معايير تقييم أداء الشركة الليبية قبل وبعد الخصخصة:

جدول رقم (31)

معايير تقييم أداء الشركة الليبية لصناعة الإسمنت قبل وبعد الخصخصة(*)

المعايير	قبل الخصخصة		بعد الخصخصة	
	الفترة الأولى	الفترة الثانية	الفترة الأولى	الفترة الثانية
أولاً: المعايير الكلية				
1. معيار الطاقات الإنتاجية				
أ. الفعلية إلى التصميمية	٪53.1	٪49.1	٪43.0	٪56.8
ب. الفعلية إلى المستهدفة	٪62.6	٪55.8	٪62.7	٪82.0
2. معامل الربحية	٪8.5	٪12.4	٪20.9	٪44.4
3. القيمة المضافة (د.ل)				
أ. القيمة المضافة الإجمالية/ د.ل	6055714	9762293	13558822	38137920
ب. القيمة المضافة الصافية/ د.ل	5393246	6994203	11134575	35700685
4. الإنتاجية الكلية د.ل	1.1	1.1	1.2	1.6
5. متوسط تكلفة إنتاج الطن الواحد/ د.ل	13.2	21.9	29.6	33.8
6. الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج/ د.ل	1.172	1.240	1.266	1.674
ثانياً: المعايير الجزئية				
1. إنتاجية العمل				
أ. إنتاجية العمل النقدية (د.ل)	12641	18869	15543	28459
ب. إنتاجية العمل الكمية (طن)	1064	930	442	583
2. المدخلات إلى المخرجات ٪	٪74.4	٪69.6	٪67.5	٪53.1
3. العائد إلى رأس المال ٪	٪1.4	٪2.3	٪4.8	٪10.6

(*) حسبت هذه المعايير على أساس البيانات المدرجة بالجداول (1_1، 2_0) في الملحق.

المصدر: إعداد الباحثة وح

سبت المعايير الكلية وفق الآتي:

- معيار الربحية = صافي الإيراد قبل الضرائب ÷ إجمالي التكاليف × 100.
- القيمة المضافة الإجمالية = قيمة الإنتاج الكلية – قيمة المستلزمات الوسيطة.
- القيمة المضافة الصافية = القيمة المضافة الإجمالية – الإهلاكات.
- معيار الإنتاجية الكلية = قيمة الإنتاج بسعر السوق ÷ تكاليف عناصر الإنتاج.

يتضح من البيانات المدرجة في الجدول رقم (31) الآتي:

أولا: المعايير الكلية:

1) معيار الطاقات الإنتاجية:

أ. الطاقات الفعلية إلى الطاقات التصميمية:

1. قبل الخصخصة:

سجل هذا المعيار خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة انخفاضا من 53.1٪ إلى 49.1٪ خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة.

2. بعد الخصخصة:

وتناقص المعيار خلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة إلى نسبة 43.0٪ وهذا دليل واضح على اعتماد الشركة الليبية على الواقعية أكثر من قبل الخصخصة، **ولكن هذا المعيار ازداد قليلا إلى نسبة 56.8٪ خلال سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة.**

ب. الطاقات الفعلية إلى المستهدفة:

1. قبل الخصخصة:

كانت نسبة تنفيذ الخطط الإنتاجية قبل الخصخصة تقدر بنحو 62.6٪ خلال سنوات الفترة الأولى، وتناقصت خلال سنوات الفترة الثانية إلى 55.8٪.

2. بعد الخصخصة:

ولكن بعد الخصخصة ارتفعت نسبة التنفيذ للخطة الإنتاجية إلى 62.7٪ خلال الفترة الأولى ثم إلى 82.0٪ خلال سنوات الفترة الثانية.

وهذا دليل واضح على تحسن خطط الإنتاج لدى الشركة الليبية بعد الخصخصة.

2) معيار الربحية:

أ. قبل الخصخصة:

سجل معيار الربحية نسبة 8.2٪ خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة، وارتفع هذا المعيار إلى نسبة 12.0٪ خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة، ويرجع سبب ذلك إلى ارتفاع أسعار بيع الإسمنت من 15.0 د.ل إلى 23.4 د.ل.

ب. بعد الخصخصة:

ارتفع معيار الربحية بعد الخصخصة إلى نسبة 20.9٪ خلال سنوات الفترة الأولى ثم ارتفع إلى نسبة 44.4٪ خلال سنوات الفترة الثانية.

وهذا التحسن يرجع سببه إلى ارتفاع الأسعار من 34.3 د.ل من المتوسط خلال الفترة الأولى إلى 54.2 د.ل خلال سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة

ارتفع معيار الربحية بعد الخصخصة إلى نسبة 20.9٪ خلال سنوات الفترة الأولى ثم ارتفع إلى نسبة 44.4٪ خلال سنوات الفترة الثانية.

وهذا التحسن يرجع سببه إلى ارتفاع الأسعار من 34.3د.ل من المتوسط خلال الفترة الأولى إلى 54.2 د.ل خلال سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة.

3) معيار القيمة المضافة:

أ. معيار القيمة المضافة الإجمالية قبل وبعد الخصخصة:

1. قبل الخصخصة:

بلغ هذا المعيار قيمة 6.1 مليون د.ل خلال سنوات الفترة الأولى ثم ارتفع إلى نحو 9.8 د.ل خلال سنوات الفترة الثانية.

2. بعد الخصخصة:

سجل هذا المعيار قيمة 13.6 مليون د.ل خلال الفترة الأولى بعد الخصخصة، ثم ازداد إلى 38.1 مليون د.ل خلال سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة.

وهذا دليل واضح ارتفاع القيمة المضافة وتحسن أداء الشركة بعد الخصخصة.

ب. معيار القيمة المضافة الصافية قبل وبعد الخصخصة:

1. قبل الخصخصة:

سجل هذا المعيار خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة مبلغ 5.4 مليون د.ل ثم ارتفع إلى قرابة 7.0 مليون د.ل خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة

2. بعد الخصخصة:

أما بعد الخصخصة فقد سجل هذا المعيار قيمة 11.1 مليون د.ل خلال الفترة الأولى بعد الخصخصة ثم ازداد إلى 35.7 مليون د.ل خلال الفترة الثانية بعد الخصخصة أي أن نسبة الزيادة المئوية تساوي 221.0٪

ج. معيار الإنتاجية الكلية للشركة الليبية:

1. قبل الخصخصة:

سجلت الإنتاجية الكلية خلال الفترة الأولى والثانية قبل الخصخصة قيمة 1.1 د.ل.

2. بعد الخصخصة:

وارتفعت الإنتاجية خلال الفترة الأولى بعد الخصخصة إلى 1.2 د.ل ثم إلى 1.6 د.ل خلال الفترة الثانية بعد الخصخصة.

د. معيار متوسط التكلفة للطن الواحد من الإسمنت:

1. قبل الخصخصة:

بلغ متوسط تكلفة إنتاج الطن خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة 13.2 د.ل وارتفع إلى 21.9 د.ل خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة

2. بعد الخصخصة:

وواصل متوسط التكلفة الارتفاع إلى 29.6 د.ل خلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة ثم ارتفع إلى 33.8 د.ل خلال سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة وهذا يتناقض مع أهداف الخصخصة، ولكن ارتفاع قيمة الأجور والمرتبات وكذلك مستلزمات الإنتاج هي العوامل التي أدت إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج.

ه. الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج للشركة الليبية:

1. قبل الخصخصة:

سجلت الكفاءة الإنتاجية خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة 1.172 درجة وارتفعت إلى نحو 1.240 درجة خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة.

2. بعد الخصخصة:

وبعد الخصخصة ارتفعت الكفاءة الإنتاجية مرة أخرى إلى نحو 1.266 درجة خلال سنوات الفترة الأولى، وازدادت إلى نحو 1.674 درجة خلال سنوات الفترة

الثانية بعد الخصخصة، وهذا دليل على تحسن الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج بالرغم أنها كانت أقل مقارنة بالشركة العربية للإسمنت.

ثانيا: المعايير الجزئية:

1) معيار إنتاجية العمل:

أ. إنتاجية العمل النقدية قبل وبعد الخصخصة:

1. قبل الخصخصة:

قدرت الإنتاجية النقدية للعمل بنحو 12.641 د.ل خلال سنوات الفترة الأولى وارتفعت إلى نحو 18.869د.ل خلال سنوات الفترة الثانية أي بزيادة مئوية نسبتها 49.0٪.

2. بعد الخصخصة:

وتناقصت إنتاجية العمل النقدية بعد الخصخصة إلى 15.543 د.ل أي بنقيصة مئوية نسبتها 18.0٪ مقارنة بالفترة قبل الخصخصة عادت إنتاجية العمل النقدية إلى ارتفاع خلال سنوات الفترة الثانية إلى 28.459د.ل أي بزيادة مئوية نسبتها 83.0٪ للشركة الليبية.

ب. إنتاجية العمل الكمية:

1. قبل الخصخصة:

أما إنتاجية العمل الكمية فإنها قدرت بنحو 1064 طنا خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة وتناقصت خلال سنوات الفترة الثانية إلى 930 طنا (أي نقيصة بنسبة 23.0٪)

2. بعد الخصخصة:

أما الإنتاجية الكمية بعد الخصخصة تناقضت إلى أقل من نصف الإنتاجية الكمية قبل الخصخصة (442 طنا) خلال سنوات الفترة الأولى للخصخصة ثم عادت وارتفعت قليلا إلى 583 طن في سنوات الفترة الثانية للخصخصة، أي بزيادة مئوية نسبتها 31.0٪ مقارنة بالكميات المنتجة خلال الفترة الأولى بعد الخصخصة، **ويرجع سبب هذا التناقض إلى أعداد العمالة المتزايدة بشكل غير مسبوق بعد إعلان الخصخصة وهذا ما يتعارض مع أهداف الخصخصة.**

ج. معيار المدخلات والمخرجات قبل وبعد الخصخصة:

1. قبل الخصخصة:

بلغت نسبة المدخلات إلى المخرجات خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة 74.4٪ وانخفضت إلى نسبة 69.6٪.

2. بعد الخصخصة:

وتناقصت نسبة المدخلات إلى المخرجات خلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة إلى 67.5٪، ثم إلى 53.1٪ خلال الفترة الثانية بعد الخصخصة وهذا دليل آخر على الأثر الإيجابي للخصخصة على كفاءة أداء الشركة.

د. معيار العائد على رأس المال قبل وبعد الخصخصة:

1. قبل الخصخصة:

سجل العائد على رأس المال نسبة 1.4٪ خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة ثم ارتفع إلى نسبة 2.3٪ خلال الفترة الثانية قبل الخصخصة.

2. بعد الخصخصة:

ازداد العائد على رأس المال في الارتفاع خلال الفترة الأولى للخصخصة إلى نسبة 4.8٪ ثم ارتفع مرة ثانية الخصخصة إلى نسبة 10.6٪.

وهذا دليل واضح على أهمية أثر الخصخصة في تحسين هذا المعيار.

3. تحليل تقييم الأداء للشركتين قبل وبعد الخصخصة:

جدول رقم (32)

معايير تقييم أداء للشركتين قبل وبعد الخصخصة(*)

المعايير	قبل الخصخصة		بعد الخصخصة	
	الفترة الأولى	الفترة الثانية	الفترة الأولى	الفترة الثانية
أولاً: المعايير الكلية				
1. معيار الطاقات الإنتاجية				
أ. الفعلية إلى التصميمية	٪61.4	٪51.6	٪53.4	٪65.1
ب. الفعلية إلى المستهدفة	٪66.5	٪58.7	٪73.1	٪86.5
2. معامل الربحية	٪22.7	٪31.6	٪97.6	٪140.8
3. القيمة المضافة (د.ل)				
أ. القيمة المضافة الإجمالية/ د.ل	23155942	35081182	74849524	152893164
ب. القيمة المضافة الصافية/ د.ل	18379758	28392741	68821019	146735358
4. الإنتاجية الكلية د.ل	1.245	1.322	1.979	2.600
5. متوسط تكلفة إنتاج الطن الواحد/ د.ل	12.132	17.884	17.301	21.457
6. الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج/ د.ل	1.40	1.51	2.2	2.85
ثانياً: المعايير الجزئية				
1. إنتاجية العمل				
أ. إنتاجية العمل النقدية (د.ل)	14.38	16.830	20.590	38.529
ب. إنتاجية العمل الكمية (طن)	948	711	601	684
2. المدخلات إلى المخرجات ٪	٪58.5	٪53.1	٪33.3	٪28.3
3. العائد إلى رأس المال ٪	٪3.0	٪5.2	٪16.1	٪15.3

(*) حسبت هذه المعايير على أساس البيانات المدرجة بالجداول (15، 24) في الملحق.

المصدر: إعداد الباحثة وحسبت المعايير الكلية وفق الآتي:

- معيار الربحية = صافي الإيراد قبل الضرائب ÷ إجمالي التكاليف × 100.
- القيمة المضافة الإجمالية = قيمة الإنتاج الكلية – قيمة المستلزمات الوسيطة.
- القيمة المضافة الصافية = القيمة المضافة الإجمالية – الإهلاكات.
- معيار الإنتاجية الكلية = قيمة الإنتاج بسعر السوق ÷ تكاليف عناصر الإنتاج.

تشير البيانات المدرجة في الجدول رقم (32) ما يلي:

أولا: المعايير الكلية:

1) الطاقات الإنتاجية:

أ. الطاقات الفعلية على التصميمية قبل وبعد الخصخصة:

1. قبل الخصخصة:

سجلت الطاقات الفعلية إلى الطاقات التصميمية نسبة 61.4٪ في الفترة الأولى قبل الخصخصة، ثم تقلصت إلى نسبة 51.6٪ في الفترة الثانية قبل الخصخصة وهذا الانخفاض يؤكد على عدم استغلال الطاقات التصميمية قبل الخصخصة.

2. بعد الخصخصة:

ولكن بعد الخصخصة تحسنت الصورة بنسبة مئوية ضئيلة إذ ارتفعت النسبة إلى 53.4٪ خلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة، ثم ارتفعت مرة ثانية إلى 65.1٪ خلال سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة.

وهذا دليل واضح على تحسن استغلال الطاقات التصميمية بعد الخصخصة.

ب. الطاقات الفعلية إلى الطاقات المستهدفة قبل وبعد الخصخصة:

1. قبل الخصخصة:

بلغت نسبة الطاقات الفعلية إلى المخططة (المستهدفة) خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة 66.5٪ وتناقصت هذه النسبة إلى 58.7٪ خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة، وسبب هذا التناقص هو إتباع إدارات الشركتين سياسة تضخيم الطاقات المخططة والتي لم تتحقق خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة.

2. بعد الخصخصة:

وبسبب إتباع سياسة أكثر واقعية من قبل إدارات الشركتين بتقليص الطاقات المخططة فإن نسبة الطاقات الفعلية ارتفعت إلى 73.1٪ خلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة، ثم إلى نسبة أكبر 86.5٪ خلال سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة.

وهذا دليل أكيد على أهمية أثر الخصخصة على وضع أرقام أكثر واقعية للطاقات المستهدفة.

2) معيار الربحية قبل وبعد الخصخصة:

أ. قبل الخصخصة:

سجل معدل الربحية نسبة 22.7٪ خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة وارتفع إلى نسبة 31.6٪ خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة وقد يرجع سبب ذلك إلى ارتفاع سعر البيع للإسمنت.

ب. بعد الخصخصة:

ولكن بعد الخصخصة وبصورة مفاجئة ارتفع معدل الربحية إلى 97.6٪ خلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة ثم إلى 140.8٪ خلال سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة.

وهذا دليل واضح على أهمية الخصخصة على أداء الشركتين.

3) معيار القيمة المضافة:

أ. معيار القيمة المضافة الإجمالية قبل وبعد الخصخصة:

1. قبل الخصخصة:

سجل هذا المعيار في سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة مبلغ 23.155 د.ل وارتفع إلى نحو 35.081 د.ل في الفترة الثانية قبل الخصخصة، أي أن نسبة الزيادة المئوية تساوي 51.5٪.

2. بعد الخصخصة:

بينما سجل هذا المعيار خلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة مبلغ 74.899 د.ل وارتفع إلى نحو 152.893 د.ل خلال سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة أي بزيادة مئوية نسبتها 104.3٪ خلال فترة بعد الخصخصة.

وهكذا فإن القيمة المضافة ازدادت من 23.155 قبل الخصخصة إلى 152.893 بعد الخصخصة، أي بنسبة مئوية مقدارها 560.3٪ وهذا دليل واضح على أهمية أثر الخصخصة على نشاط الشركات الإسمنت.

ب. القيمة المضافة الصافية قبل وبعد الخصخصة:

1. قبل الخصخصة:

كانت قيمة هذا المعيار خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة 18.379 د.ل وارتفعت إلى مبلغ 28.392 د.ل خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة، أي أن نسبة الزيادة المئوية تساوي 54.5٪

2. بعد الخصخصة:

ولكن في الفترة الأولى بعد الخصخصة سجل هذا المعيار قيمة 68.821 د.ل وارتفع إلى نحو 146.735 د.ل في سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة، وهكذا فإن نسبة الزيادة السنوية خلال هذه الفترة الثانية تساوي 113.2٪.

وعند مقارنة القيمة المضافة خلال الفترة الأولى قبل الخصخصة مع القيمة المضافة خلال الفترة الثانية بعد الخصخصة، فإن نسبة الزيادة لهذا المعيار تساوي 698.4٪.

وهذا دليل يؤكد أهمية الخصخصة في نشاط شركات الإسمنت.

4) معيار الإنتاجية الكلية قبل وبعد الخصخصة:

أ. قبل الخصخصة:

هذا المعيار الذي يقارن بين إجمالي قيمة الإنتاج الفعلي وبين إجمالي تكاليف الإنتاج بسعر السوق سجل قيمة 1.245 د.ل خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة وارتفع إلى 1.322د.ل خلال الفترة الثانية قبل الخصخصة، أي بزيادة مئوية نسبتها 6.2٪.

ب. بعد الخصخصة:

وارتفع هذا المعيار خلال الفترة الأولى بعد الخصخصة إلى قيمة 1.979 د.ل ثم ارتفع مرة ثانية خلال نفس الفترة الثانية إلى 2.622 د.ل، أي بزيادة نسبتها 32.5٪ خلال الفترة الثانية.

ولكن عند مقارنة قيمة هذا المعيار خلال الفترة الثانية بعد الخصخصة إلى قيمته خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة فإن نسبة الزيادة المئوية تساوي 110.6٪.

5) معيار متوسط التكلفة قبل وبعد الخصخصة:

أ. قبل الخصخصة:

سجل هذا المعيار قيمة 12.132د.ل خلال الفترة الأولى قبل الخصخصة وارتفع إلى 17.884د.ل خلال الفترة الثانية قبل الخصخصة أي أن نسبة الزيادة خلال هذه الفترة تساوي 47.4٪.

ب. بعد الخصخصة:

وفي الفترة الأولى بعد الخصخصة تناقص هذا المعيار إلى قيمة 17.301د.ل أي بنسبة (– 3.3٪) مقارنة بقيمة هذا المعيار خلال الفترة الثانية قبل الخصخصة.

ولكن في سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة ارتفعت قيمة هذا المعيار إلى 21.457 د.ل أي بزيادة مئوية نسبتها 24.0٪ بعد الخصخصة.

ويرجع سبب هذا الارتفاع في متوسط التكلفة لوحدة الإنتاج هو إتباع إدارة الشركتين سياسات غير حكيمة فيما يتعلق بتوظيف القوى العاملة وخاصة بعد إعلان الخصخصة.

6) معيار الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج:

أ. قبل الخصخصة:

سجل هذا المعيار قيمة 1.40 د.ل في سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة وارتفع خلال الفترة الثانية إلى نحو 1.51 د.ل أي بزيادة مئوية نسبتها 7.9٪ قبل الخصخصة.

ب. بعد الخصخصة:

وفي سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة ارتفع هذا المعيار إلى 2.20 د.ل ثم إلى 2.85د.ل خلال سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة أي بزيادة مئوية نسبتها 29.5٪ بعد الخصخصة.

ولكن عند مقارنة قيمة هذا المعيار خلال الفترة الثانية بعد الخصخصة مع قيمته خلال الفترة الأولى قبل الخصخصة يلاحظ أن نسبة الزيادة هي 103.6٪.

وهذا دليل واضح على أهمية أثر الخصخصة على نشاط هاتين الشركتين.

ثانيا: المعايير الجزئية:

1) إنتاجية العمل:

أ. إنتاجية العمل النقدية:

1. قبل الخصخصة:

سجل هذا المعيار خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة قيمة 14.38د.ل وارتفعت إلى قيمة 16.830 د.ل خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة.

أي أن نسبة الزيادة خلال سنوات قبل الخصخصة تساوي 17.0٪.

2. بعد الخصخصة:

وارتفعت قيمة هذا المعيار خلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة إلى 20.590د.ل ثم إلى 38.529د.ل خلال سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة أي بزيادة مئوية نسبتها 87.1٪ بعد الخصخصة.

وفي حالة مقارنة قيمة هذا المعيار في الفترة الثانية بعد الخصخصة مع قيمته في الفترة الأولى قبل الخصخصة فإن نسبة الزيادة المئوية تصل إلى 167.9٪.

وسبب الزيادة قد يرجع بالدرجة الأولى إلى ارتفاع الأسعار وليس إنتاجية العمل الفعلية.

ب. إنتاجية العمل الكمية:

1. قبل الخصخصة:

كانت إنتاجية العمل الكمية خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة تساوي 948 طنا وتناقصت إلى 711 طنا خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة أي النقيصة بنسبة (– 25.0٪) قبل الخصخصة.

2. بعد الخصخصة:

وخلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة تناقصت إنتاجية العمل إلى نحو 601 طنا. ويرجع سبب هذا التناقص إلى إتباع إدارات الشركتين سياسات غير حكيمة فيما يتعلق بتشغيل القوى العاملة، وبلغت نسبة النقيصة في إنتاجه العمل خلال الفترتين قبل وبعد الخصخصة إلى (– 36.6٪).

وفي سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة ارتفعت إنتاجية العمل الكمية إلى 684 طنا، أي بزيادة مئوية نسبتها 13.8٪ مقارنة بقيمتها خلال الفترة الأولى بعد الخصخصة.

2) معيار المدخلات والمخرجات قبل وبعد الخصخصة:

أ. قبل الخصخصة

عند مقارنة قيمة المواد الخام (مستلزمات الإنتاج) بقيمة الإنتاج الفعلي يظهر أن هذا المعيار سجل نسبة 58.5٪ خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة وتناقضت النسبة إلى 53.1٪ خلال الفترة الثانية قبل الخصخصة.

ب. بعد الخصخصة:

وبعد الخصخصة تناقصت هذه النسبة إلى نحو 33.3٪ خلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة وتناقصت النسبة مرة ثانية خلال سنوات الفترة الثانية بعد الخصخصة إلى نحو 28.3٪.

وهكذا فإن المقارنة بين هذه النسبة الأخيرة وبين قيمتها خلال الفترة الأولى قبل الخصخصة يظهر أن الفرق يساوي 30.2٪ وقد يرجع سبب هذا إلى ارتفاع أسعار البيع بنسب أكبر من ارتفاع أسعار المواد الخام.

3) عائد رأس المال قبل وبعد الخصخصة:

أ. قبل الخصخصة:

بلغ عائد رأس المال نسبة 3.0٪ خلال سنوات الفترة الأولى قبل الخصخصة وارتفع إلى نسبة 5.2٪ خلال سنوات الفترة الثانية قبل الخصخصة

ب. بعد الخصخصة:

ولكن بعد الخصخصة ارتفع العائد إلى 16.1٪ خلال سنوات الفترة الأولى بعد الخصخصة، وعند مقارنة هذا العائد مع قيمته خلال الفترة الأولى قبل الخصخصة يظهر أن الفرق يساوي 13.1٪.

وهذا يعود بالدرجة الأولى إلى أهمية الخصخصة في نشاط الشركتين.

ورغم تناقض العائد وتسجيله خلال الفترة الثانية بعد الخصخصة نسبة 15.3٪ إلا أنه أكبر من العائد خلال الفترة الثانية قبل الخصخصة بقرابة ثلاث مرات، وهذا يؤكد الأثر الإيجابي للخصخصة على الشركتين.

اختبار الفرضيات

إن السياسات المتبعة في إدارة وتشغيل المشروعات الإنتاجية والخدمية القائمة بمساهمة الحكومة (القطاع العام) قد فشلت في تحقيق مستوى من الكفاءة الاقتصادية من جهة وفي تحقيق أهدافها التنموية وتنويع مصادر الدخل من جهة ثانية.

هذه الفرضية أثبتت صحتها:

فعلى الرغم من أن شركات ومؤسسات القطاع العام بمختلف أنواعها ومجالات عملها، قد أنشئت لتحقيق الكثير من الاهداف الاجتماعية والاقتصادية مثل خلق فرص عمل، وتكوين قاعدة صناعية، وبناء كوادر فنية، وتوفير السلع والخدمات بالأسعار المناسبة لمستوى الدخل، وخلق فوائض اقتصادية يمكن استثمارها.. الخ وعلى الرغم من نجاح البعض منها في تحقيق بعض هذه الأهداف، الا أنها جميعها تقريبا كان يعني تدني المستويات الفنية المصاحبة لعملية الإنتاج، مثل انخفاض الإنتاجية، وتدني مستوى الأداء، وذلك بسبب الاحتكار المطلق للسوق نتيجة لقوانين الحماية وسوء إدارة الكثير من تلك الشركات والمؤسسات.

الفريضة الثانية:

إن الخصخصة التي تعتمد توزيع الملكية والتنازل عن الإدارة للقطاع الخاص هي الحل الأمثل للرفع من كفاءة الأداء الاقتصادي لمشروعات الإنتاجية والخدمية في ظل برنامج إعادة هيكلة الاقتصاد الليبي وزيادة الإنتاجية والمساهمة في رفع الإيرادات.

هذه الفريضة أثبتت صحتها بناء على مجموعة النتائج المتعلقة بتطور المؤشرات الاقتصادية وتلك المتعلقة بمعايير تقييم الأداء، التي ستذكر في الصفحات التالية:

الفريضة الثالثة:

إن وجود معوقات واختناقات سياسية واقتصادية واجتماعية وقانونية أثرت سلباً على عمليات الخصخصة.

وهذه الفريضة أثبتت صحتها كما تبينها النقاط التالية:

أ. فبسبب الحصار الذي فرضه مجلس الأمن على الخطوط الجوية الليبية عام 1992 توقفت عمليات الخصخصة (توسيع قاعدة الملكية) التي بدأت عام 1987.

ب. ونظراً لزيادة أعداد الموظفين المسرحين والعاطلين عن العمل، ازدادت الضغوطات المالية على الموازنة العامة وظهرت فيما بعد الكثير من مشاكل البطالة.

ج. كما أن إصدار التشريعات اللازمة لتمويل عمليات الخصخصة، اثر سلباً على التنفيذ السريع لها، وجذب رؤوس الأموال المحلية والأجنبية.

النتائج والتوصيات

النتائج والتوصيات

يهتم هذا الجزء بعرض أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة، وذلك من خلال استعراض البيانات والمعلومات التي اشتملت عليها والتوصيات التي تم استنباطها بناءا على تلك النتائج والتي في حالة إتباعها والاهتمام بها ستؤدي حتما إلى رفع وتحسين مستوى الأداء الاقتصادي لصناعة الاسمنت بليبيا، والمتمثلة في الشركة العربية (الأهلية) والشركة الليبية للاسمنت ومن ثم رفع وزيادة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي للاقتصاد الليبي في مختلف المجالات والقطاعات.

أولاً: النتائج:

من خلال فحص وتحليل البيانات والإحصائيات والمعلومات التي وردت في هذه الدراسة، فإنه قد تم استخلاص مجموعة من النتائج تم تقسيمها إلى ثلاث مجموعات، المجموعة الأولى تتعلق بصناعة الإسمنت بصورة عامة، والمجموعة الثانية فهي تتعلق بالنتائج التي تم استخلاصها من خلال تطور المؤشرات الاقتصادية لدى الشركتين (العربية + الليبية)، وأما المجموعة الثالثة فقد استخلصت من خلال دراسة وتقييم الأداء الاقتصادي للشركتين (العربية+ الليبية) والتي هي في مجملها تمثل الأداء الاقتصادي لصناعة الاسمنت في ليبيا وذلك على النحو التالي:

1) النتائج المتعلقة بصناعة الإسمنت:

أ. بلغ حجم المخصصات من أجل التنمية الاقتصادية والاجتماعية في ليبيا 57047.2 مليون د.ل خلال الفترة 1970– 2005 في حين بلغ حجم المصروفات على التنمية خلال نفس الفترة 44667.3 مليون د.ل، أي أن نسبة الانفاق الفعلي تساوي 78.3٪.

ب. المتوسط السنوي للمخصصات كان 4753.9 مليون د.ل والمتوسط السنوي للمصروفات بلغ 3722.2 مليون د.ل أي أن نسبة الانفاق الفعلي تساوي 78.3٪.

ج. في حين بلغ إجمالي مخصصات قطاع الصناعة خلال نفس الفترة السابقة 7281.3مليون د.ل وبلغت المصروفات الفعلية لقطاع الصناع 5688.6 مليون د.ل أي أن نسبة الانفاق تساوي 78.1٪.

د. بلغ المتوسط العام لمخصصات قطاع الصناعة 202.25 مليون د.ل في حين بلغ المتوسط العام للمصروفات 158.0 مليون د.ل أي بنسبة 78.1٪

ه. بلغ عدد المشروعات الصناعية التي دخلت الإنتاج فعلا خلال الفترة 1970 – 2000 حوالي 392 مشروعا منها 35 متخصصة في صناعة مواد البناء أي بنسبة 9.0٪ أما المشروعات الجاري تنفيذها منذ عام 2000 فعددها 88 مشروعا منها 4 مشروعات خاصة بصناعة مواد البناء.

و. بلغ حجم إنتاج الاسمنت عام 1975 نحو (708) الف طن وارتفع إلى (3200) الف طن عام 2000 ثم إلى (3949) الف طن عام 2006، أي بزيادة مئوية نسبتها 352٪ و 457.8٪ على التوالي خلال الفترة الزمنية 1975–2006.

ز. بلغت مساهمة قطاع الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 1975 – 2005 حوالي 16232.3 مليون د.ل وهو ما يشكل نسبة 4.8٪ من إجمالي الناتج، في حين بلغت مساهمة القطاعات النفطية في المتوسط العام للفترة 44.6٪

ح. ارتفع حجم الاستخدام في القطاع الصناعي من 32.4 الف وهو ما يشكل نسبة 5.7٪ من إجمالي عدد العاملين اقتصاديا عام 1980 إلى 140.1 الف عام 2005، وهو ما يشكل نسبة 13.7٪ من إجمالي عدد العاملين اقتصادياً.

ط. سيطرة القطاع العام بالكامل على مشروعات التنمية الإنتاجية والخدمية، ما أثقل كاهل الدولة إدارياً ومالياً ومما ترتب على ذلك سوء استخدام الموارد

الاقتصادية، مع انخفاض مستويات الكفاءة الإنتاجية وارتفاع تكاليف الإنتاج مع انخفاض الجودة.

ي. لم تتجاوز الطاقات الفعلية في المتوسط بمعظم مصانع قطاع الصناعة بنسبة 50٪ من الطاقة المستهدفة (المخطط) بل في بعض المصانع وصلت 9٪ فقط.

ك. انعدام مساهمة القطاع الخاص (الأهلي) في تمويل التنمية وإن وجدت فهي لا زالت متواضعة رغم كل المحاولات والإجراءات والإغراءات إلى تعظيم دورها في السنوات المقبلة.

ل. بلغ عدد المصانع المملكة خلال الفترة 1987– 1994 حوالي 145 مصنعاً منها 62 مصنعاً عام 1992 أي بنسبة 42.7٪ و 56 مصنعا عام 1988 أي بنسبة 38.6٪.

م. أما عدد الوحدات الاقتصادية المراد خصخصتها (إتمام إجراءات التمليك النهائي) خلال الفترة 2004 – 2008 فكانت 360 وحدة، منها خلال المرحلة الأولى فقط 260 وحدة وعدد 46 وحدة في المرحلة الثانية والباقي 54 وحدة في المرحلة الثالثة وهي بين هذه الوحدات هي شركات صناعة الاسمنت (العربية والليبية).

2) النتائج المتعلقة بتطور المؤشرات الاقتصادية:

أ. تطور رأس المال:

أظهرت دراسة وتحليل المؤشرات الاقتصادية ما يلي:

- كان رأس مال الشركة العربية (187.0) مليون د.ل ثم وارتفع إلى 190.1 د.ل قبل الخصخصة، ولكن بعد الخصخصة ارتفع إلى 190.9 مليون د.ل ثم ارتفع إلى 209.3 مليون د.ل وبعدها ارتفع إلى 618.4 مليون د.ل، بعد ظهور نتائج التقييم النهائية للأصول واعتماد التمليك النهائي.

- أما بالنسبة للشركة الليبية فإن رأس مالها بلغ 87.5 مليون د.ل وارتفع إلى 153.5 قبل الخصخصة، ولكن بعد الخصخصة ارتفع إلى 300.0 مليون د.ل بعد ظهور نتائج التقييم النهائية للأصول واعتماد التمليك النهائي.
- بلغ إجمالي رأس مال الشركتين (العربية + الليبية) قبل الخصخصة 274.5 مليون د.ل كانت مساهمة الشركة العربية 68.1٪ والشركة الليبية 31.9٪ وارتفع رأس المال إلى 343.3 مليون د.ل ثم إلى 344.4 مليون د.ل.

ولكن بعد الخصخصة ارتفع إجمالي رأس المال إلى 362.8 مليون د.ل ثم إلى 918.4 مليون د.ل يتوزع رأس المال على أساس ثلثين للشركة العربية وثلث للشركة الليبية.

يستنتج أن رأس المال الشركة العربية قد ارتفع بنسبة 225.3٪ والشركة الليبية بنسبة 242.9٪ بعد الخصخصة، أما رأس مال الشركتين فقد ارتفع بنسبة 234.5٪ أي أن هذه الزيادات الكبيرة في حجم رأس الشركتين، سيفتح المجال لتوسيع النشاط وخاصة بعد طرح أسهمها في أسواق المال المحلية والأجنبية.

ب. المبيعات:

أظهرت نتائج تحليل البيانات الخاصة بهذه الفقرة ما يلي:

1. كمية المبيعات:

- سجلت المتوسط العام لكميات مبيعات الشركة العربية قبل الخصخصة نحو 2.108 مليون طن وانخفض إلى 1.650 مليون طن أما بعد الخصخصة فإن متوسط كمية المبيعات بلغ 2.073 مليون طن وازدادت إلى 2.154 مليون طن، أي أن نسبة الزيادة المئوية بعد الخصخصة تساوي 12.5٪.

وهذا مؤشر إيجابي لعمليات الخصخصة بالنسبة لهذه الشركة.

- بلغ المتوسط العام لكميات المبيعات للشركة الليبية قبل الخصخصة 1.501 مليون طن، وتناقص إلى 1.370 مليون طن.

ولكن بعد الخصخصة انخفض المتوسط إلى نحو 1.195 مليون طن وارتفع مرة أخرى إلى 1.393 مليون طن، وهكذا فإن نسبة النقيصة المئوية بعد الخصخصة تساوي 0.9٪ مقارنة بالمتوسط العام قبل الخصخصة.

وهذا يشير إلى عدم تأثر الشركة الليبية بإجراءات الخصخصة.

- كان المتوسط العام لكميات مبيعات للشركتين (العربية + الليبية) قبل الخصخصة 3.609 مليون طن وتناقص إلى نحو 3.196 مليون طن أما بعد الخصخصة فكان المتوسط العام 3.268 مليون طن وارتفع إلى نحو 3.547 مليون طن، وهكذا فإن نسبة الزيادة مقارنة بالفترات قبل الخصخصة تساوي 0.1٪.

وهكذا يظهر أن تأثير الخصخصة لم يكن كبيرا بالنسبة للشركة الليبية وبالنسبة لنشاط للشركتين.

2. قيمة المبيعات:

- سجلت قيمة المبيعات للشركة العربية ما بين 32.0 – 42 مليون د.ل خلال الفترة الأولى قبل الخصخصة، ولكن بعد الخصخصة ازدادت قيمة المبيعات 70.432 مليون د.ل خلال الفترة الأولى ثم ارتفعت إلى 122.2 مليون د.ل خلال الفترة الثانية بعد الخصخصة، وهكذا فإن نسبة الزيادة المئوية بعد الخصخصة تساوي 190.9٪.
- أما بالنسبة للشركة الليبية فقد بلغ المتوسط العام لقيمة المبيعات قبل الخصخصة 18.796 مليون د.ل وارتفع إلى 32.097 مليون د.ل ولكن بعد

الخصخصة ارتفع متوسط قيمة المبيعات إلى 41.546 مليون د.ل ثم ارتفع مرة ثانية إلى نحو 73.7 مليون د.ل، وهكذا فإن نسبة الزيادة المئوية تساوي 126.4٪.

- سجلت قيمة المبيعات للشركتين (العربية + الليبية) قبل الخصخصة 50.8 مليون د.ل وارتفعت إلى نحو 72.677 مليون د.ل ولكن بعد الخصخصة ارتفعت القيمة إلى نحو 111.9 مليون د.ل ثم ازدادت إلى 195.9 مليون د.ل، وهكذا فإن الزيادة المئوية في قيمة المبيعات للشركتين كانت بنسبة 149.3٪.

وهذا دليل يؤكد أثر الخصخصة الإيجابي على النشاط الشركتين.

3. سعر البيع للطن الواحد:

- بلغ المتوسط العام لسعر البيع لدى الشركة العربية قبل الخصخصة 15.180 د.ل وارتفع إلى نحو 23.410 د.ل ولكن بعد الخصخصة ارتفع سعر البيع إلى 34.0 د.ل ثم ارتفع إلى 59.5 د.ل وهكذا فإن زيادة الأسعار بعد الخصخصة كانت بنسبة 142.3٪.
- أما بالنسبة للشركة الليبية فإن متوسط سعر البيع قبل الخصخصة كان 15.0 د.ل وارتفع إلى 23.42 د.ل ولكن بعد الخصخصة ارتفع السعر إلى 34.3 د.ل ثم ارتفع إلى 54.2 د.ل وهكذا فإن نسبة الزيادة المئوية للأسعار تساوي 130.3٪.

وهذا دليل واضح على أن الخصخصة كان لها التأثير الكبير في ارتفاع أسعار البيع حيث تراوحت نسبة الزيادة في الأسعار ما بين 130.3٪ – 142.3٪ بعد الخصخصة.

4. أعداد القوى العاملة:

- بلغ متوسط عدد العاملين لدى الشركة العربية قبل الخصخصة 2375 منتجاً، ثم ارتفع إلى 2745 منتجا، ولكن بعد الخصخصة سجل عدد العاملين ارتفاعا إلى 2774 منتجا وارتفع إلى 2946 منتجاً، وهكذا فإن الزيادة في عدد المنتجين بعد الخصخصة كانت في المتوسط 300 منتجا أي بنسبة 11.7٪.
- أما بالنسبة للشركة الليبية فإن عدد العاملين لديها قبل الخصخصة بلغ في المتوسط 1487 منتجا ثم ارتفع إلى 1701 منتجاً ولكن بعد الخصخصة ارتفع العدد إلى 2673 ثم انخفض العدد إلى 2590 منتجاً، وهكذا فإن الزيادات بعد الخصخصة كانت في المتوسط بحدود 1038 منتجاً أي بنسبة 65.1٪.
- وفيما يتعلق بأعداد القوى العاملة لدى الشركتين (العربية + الليبية) فقد كان العدد قبل الخصخصة 3863 منتجا ثم ارتفع إلى 4446 منتجا ولكن بعد الخصخصة ارتفع المتوسط إلى 5446 منتجا وارتفع مرة ثانية إلى 5536، وهكذا فإن الزيادة في عدد العاملين كانت 1336 منتجا بعد الخصخصة، أي بنسبة 32.2٪.

وهذا دليل واضح للسياسات غير الحكيمة التي اتبعها الشركتان في تشغيل القوى العاملة مع تنفيذ عمليات الخصخصة وذلك بهدف الحصول على المنافع المادية وغير المادية للعاملين، لدى الشركتين، وهنا تلعب العلاقات الاجتماعية دورها في تفعيل مثل هذه السياسات غير الرشيدة.

3. النتائج المتعلقة بمعايير تقييم الأداء الاقتصادي:

أ. معيار الطاقات الإنتاجية (الفعلية إلى المستهدفة):

ارتفعت الطاقات الإنتاجية الفعلية إلى المستهدفة (المخططة) بعد الخصخصة مقارنة بما كانت عليه قبل الخصخصة كما يلي:

- سجلت الطاقات الفعلية إلى الطاقات المستهدفة (المخططة) للشركة العربية نسبة 69.6٪، وتناقصت خلال الفترة الثانية إلى 61.1٪ قبل الخصخصة، ولكن بعد الخصخصة ارتفعت النسبة إلى 80.9 ثم ارتفعت مرة ثانية إلى نسبة 93.9٪ بعد الخصخصة (جدول 15).
- أما لدى الشركة الليبية فإن الطاقات الفعلية كانت نسبتها إلى المستهدفة 62.6٪ وتناقصت خلال الفترة الجزئية الثانية إلى نسبة 55.8٪ قبل الخصخصة، ولكن بعد الخصخصة ارتفعت النسبة إلى 62.7٪ وارتفعت مرة ثانية إلى نسبة 82.0٪ (جدول 16).
- وكانت الطاقات الفعلية لدى الشركتين (العربية + الليبية) تشكل نسبة 66.5٪ و58.7٪ قبل الخصخصة وارتفعت إلى نسبة 73.1٪ ثم إلى 86.5٪ بعد الخصخصة، **وهذا دليل على تحسن وعقلانية وضع الخطط وتنفيذها.**

ب. معيار الربحية:

ارتفع معيار الربحية بعد الخصخصة مقارنة بما كان عليه قبل الخصخصة كالآتي:

- كان معدل ربحية الشركة العربية يتراوح ما بين 27.0٪- 51.0٪ قبل الخصخصة، وارتفع إلى 130.0٪ – 203.0٪ بعد الخصخصة.

- أما لدى الشركة الليبية فكان المعدل قبل الخصخصة يتراوح ما بين 8.5٪ – 12.4٪ وارتفع بعد الخصخصة إلى 20.9٪ – 44.4٪.
- كان هذا المعيار لدى الشركتين (العربية + الليبية) يتراوح ما بين 22.7٪ – 31.6٪ قبل الخصخصة، ولكن بعد الخصخصة ارتفع إلى 97.6٪ – 140.8٪.

وهذا الارتفاع في معدل الربحية إلى هذه المستويات، لدليل واضح على نجاح عمليات الخصخصة فيهما والتأثير الإيجابي على نشاط الشركتين (العربية + الليبية).

ج. معيار القيمة المضافة:

1. القيمة المضافة الإجمالية:

ارتفعت قيمة هذا المعيار لدى الشركتين (العربية + الليبية) كالآتي:

- كانت القيمة المضافة الإجمالية للشركة العربية قبل الخصخصة تتراوح ما بين 16.9 – 25.3 مليون د.ل، ولكن بعد الخصخصة ارتفعت وأصبحت تتراوح ما بين 61.3 – 114.8 مليون د.ل.
- أما بالنسبة للشركة الليبية فإن القيمة المضافة الإجمالية كانت تتراوح ما بين 6.1 – 9.7 مليون د.ل قبل الخصخصة، ولكن بعد الخصخصة ازدادت وأصبحت تتراوح ما بين 13.6 – 38.1 مليون د.ل.
- وفيما يخص الشركتين (العربية + الليبية)، فإن القيم المضافة الإجمالية كانت تتراوح ما بين 32.2–35.1 مليون د.ل قبل الخصخصة، ولكن بعد الخصخصة ارتفعت القيمة إلى 74.8 – 152.9 مليون د.ل، **وهذا دليل واضح على الأثر الإيجابي للخصخصة على الأداء الاقتصادي للشركتين.**

2. القيمة المضافة الصافية:

ازدادت قيمة هذا المعيار بعد الخصخصة مقارنة بما كانت عليه قبل الخصخصة كالتالي:

- تراوحت القيمة المضافة الصافية لدى الشركة العربية ما بين 12.8 – 21.4 مليون د.ل قبل الخصخصة، ولكن بعد الخصخصة ارتفعت وأصبحت تتراوح ما بين 57.7 – 111.0 مليون د.ل.
- أما بالنسبة للشركة الليبية، فإن القيمة المضافة كانت تتراوح ما بين 5.4 – 6.9 مليون د.ل قبل الخصخصة، وارتفعت إلى 11.1 – 35.7 مليون د.ل بعد الخصخصة.
- وفيما يخص نشاط الشركتين (العربية + الليبية) فإن القيمة المضافة الصافية كانت تتراوح ما بين 18.4 – 28.4 مليون د.ل قبل الخصخصة، وارتفعت القيمة إلى 68.8 – 146.6 مليون د.ل بعد الخصخصة، **إن الزيادة الكبيرة في هذا المعيار لدليل وبرهان يؤكد أهمية الخصخصة وتأثيرها الإيجابي في نشاط الشركتين.**

د. معيار الإنتاجية الكلية:

ازداد معيار الإنتاجية الكلية لدى الشركتين كالتالي:

- تراوحت الإنتاجية الكلية لدى الشركة العربية ما بين 1.3 – 1.5 د.ل قبل الخصخصة ولكن بعد الخصخصة ارتفعت الإنتاجية من 3.3 – 4.4 د.ل.
- كذلك ارتفعت الإنتاجية الكلية لدى الشركة الليبية من 1.1 د.ل قبل الخصخصة إلى 1.2 ثم ارتفع مرة ثانية إلى 1.6 د.ل بعد الخصخصة.
- أما بالنسبة لنشاط الشركتين (العربية + الليبية) فإن الإنتاجية الكلية كانت تتراوح ما بين 1.2–1.3 قبل الخصخصة ثم ازدادت إلى نحو 1.9–2.6 د.ل بعد

الخصخصة، إن الزيادة في الإنتاجية الكلية بعد الخصخصة واضحة وهذا دليل آخر على التأثير الإيجابي للخصخصة على نشاط الشركتين.

هـ. معيار متوسط تكلفة إنتاج الطن:

أظهرت تحليل البيانات المتحصل عليها فيما يخص هذا المعيار ما يلي:

- تراوح متوسط تكلفة إنتاج الطن الواحد لدى الشركة العربية ما بين 11.5– 15.4 د.ل قبل الخصخصة وانخفضت التكلفة بعد الخصخصة إلى ما بين 10.3 – 13.6 د.ل.
- بينما كانت تكلفة إنتاج الطن الواحد للشركة الليبية تتراوح ما بين 13.2 – 21.9 د.ل قبل الخصخصة وارتفعت بعد الخصخصة بشكل كبير وواضح ما بين 29.6 – 33.8 د.ل.
- أما بالنسبة للشركتين (العربية + الليبية) فإن تكلفة إنتاج الطن الواحد كانت تتراوح ما بين 12.1 – 17.9 د.ل قبل الخصخصة وارتفعت وأصبحت تتراوح ما بين 17.3 – 21.4 د.ل بعد الخصخصة.

إن انخفاض تكلفة إنتاج الطن لدى الشركة العربية لدليل واضح على نجاح سياساتها فيما يخص تكاليف الإنتاج، بينما يشير وبوضوح إلى عدم نجاح الشركة الليبية فيما يخص سياسات الإنتاج حيث ارتفعت التكاليف بسبب سياسات التشغيل غير الحكيمة وزيادة أعداد العاملين وارتفاع قيمة الأجور والمرتبات.

و. معيار الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج:

ازدادت قيمة هذا المعيار بعد الخصخصة كالتالي:

- تراوحت الكفاءة الإنتاجية للشركة العربية ما بين 1.6 – 1.8 د.ل قبل الخصخصة وارتفعت بعد الخصخصة إلى 4.1 – 5.0 د.ل.

- أما بالنسبة للشركة الليبية فكانت الكفاءة الإنتاجية تتراوح ما بين 1.2 – 1.3 د.ل قبل الخصخصة، أما بعد الخصخصة فقد ارتفعت من 1.3 إلى 1.6 د.ل.
- وفيما يخص نشاط الشركتين (العربية + الليبية) فإن الكفاءة الإنتاجية كانت تتراوح ما بين 1.4 – 1.5 د.ل قبل الخصخصة، ولكن بعد الخصخصة ارتفعت الكفاءة من 2.2 – 2.9 د.ل.

وهذا دليل آخر على إيجابية تأثير الخصخصة على نشاط الشركتين (العربية+ الليبية).

ز. إنتاجية عنصر الإنتاج العمل:

أظهرت نتائج تحليل البيانات فيما يخص هذا المعيار ما يلي:

1. الإنتاجية النقدية لعنصر العمل:

- ارتفعت إنتاجية العمل النقدية لدى الشركة العربية حيث كانت تتراوح ما بين 13.5 – 15.4 د.ل قبل الخصخصة، ولكن بعد الخصخصة سجلت 25.4 – 41.5 د.ل.
- أما بالنسبة للشركة الليبية فكانت الإنتاجية النقدية تتراوح ما بين 12.6 – 18.9 د.ل قبل الخصخصة وارتفعت من 15.5 – 28.5 د.ل بعد الخصخصة.
- وفيما يتعلق بنشاط الشركتين (العربية + الليبية) فإن الإنتاجية النقدية كانت تتراوح ما بين 14.4 – 16.8 د.ل قبل الخصخصة وارتفعت وأصبحت تتراوح ما بين 20.6 – 38.5 د.ل بعد الخصخصة.

وهذا دليل آخر يثبت إيجابية تأثير الخصخصة على نشاط الشركتين.

2. الإنتاجية الكمية لعنصر العمل:

- تناقصت إنتاجية العمل للشركة العربية قبل الخصخصة من 874 طن خلال الفترة الجزئية الأولى قبل الخصخصة إلى نحو 673 طن خلال الفترة الثانية قبل الخصخصة ولكن بعد الخصخصة ارتفعت إنتاجية العمل الكمية وأصبحت تتراوح ما بين 762 – 777 طن.
- أما بالنسبة للشركة الليبية قبل الخصخصة فإن الإنتاجية تناقصت من 1064 طن خلال الفترة الأولى قبل الخصخصة إلى نحو 930 طن خلال الفترة الثانية قبل الخصخصة ولكن بعد الخصخصة تناقصت الإنتاجية الكمية إلى 442 طن خلال الفترة الأولى بعد الخصخصة ثم ازدادت إلى 583 طن خلال الفترة الثانية بعد الخصخصة.
- وأظهرت بيانات الشركتين (العربية + الليبية) إن الإنتاجية الكمية قد سجلت 948 طن، وتناقصت إلى 711 طن قبل الخصخصة وتناقصت بعد الخصخصة إلى نحو 601 طن خلال الفترة الأولى بعد الخصخصة وارتفعت خلال الفترة الثانية بعد الخصخصة إلى نحو 684 طن.

إن هذا المعيار هو المعيار الوحيد الذي أظهر آثار سلبية لعمليات الخصخصة والسبب في هذه النتائج يعود إلى السياسات غير الحكيمة لإدارة الشركتين في تشغيل أعداد كبيرة من القوى العاملة ظناً من الإدارة أن يحصل كل واحد على أسهم/ مكافئات/ تعويضات... الخ، بعد إجراءات عمليات الخصخصة، وهنا تلعب العلاقات الاجتماعية دورها في تأكيد هذه السياسات بعد تنفيذ عمليات الخصخصة.

ح. معيار المدخلات إلى المخرجات:

أظهرت نتائج تحليل هذا المعيار ما يلي:

1. تناقصت نسبة المدخلات إلى المخرجات لدى الشركة العربية من 46.6٪ إلى 40.8٪ قبل الخصخصة، ولكن بعد الخصخصة تناقصت إلى نسبة 13.0٪ فقط.
2. أما بالنسبة للشركة الليبية فإن نسبة المدخلات إلى المخرجات كانت 74.4٪ وتناقصت إلى 69.6٪ قبل الخصخصة ولكن بعد الخصخصة تناقصت إلى 67.5٪ ثم إلى 53.1٪ على التوالي.
3. أما بالنسبة لنشاط الشركتين (العربية + الليبية) فإن نسبة المدخلات إلى المخرجات تناقصت من 58.5٪ إلى 53.1٪ قبل الخصخصة ولكن بعد الخصخصة تناقصت النسبة إلى 33.3٪ ثم إلى 28.3٪.

وهذا دليل واضح على الآثار الإيجابية لعملية الخصخصة.

ط. معيار العائد على رأس المال:

أظهرت نتائج تحليل البيانات الخاصة بهذا المعيار ما يلي:

1. ارتفع العائد على رأس المال للشركة العربية من 3.3٪ – 7.5٪ قبل الخصخصة ولكن بعد الخصخصة ارتفعت النسبة إلى 25.2٪ خلال الفترة الأولى وانخفض خلال الفترة الثانية إلى نسبة 17.0٪ وذلك بسبب زياد رأس مال الشركة إلى 600 مليون د.ل.
2. أما بالنسبة للشركة الليبية، فإن العائد كان بنسبة 1.4٪ وارتفع إلى 2.3٪ قبل الخصخصة ولكن بعد الخصخصة ارتفع النسبة إلى 4.8٪ إلى 10.6٪.

3. وفيما يخص عائد نشاط الشركتين (العربية + الليبية) فإنه ارتفع من نسبة 3.0٪ إلى 5.2٪ قبل الخصخصة ثم ارتفع النسبة إلى 16.1٪ للفترة الأولى بعد الخصخصة وانخفضت للفترة الثانية بعد الخصخصة إلى نسبة 15.3٪ وذلك بسبب زيادة رأس الشركتين إلى 918.4 مليون د.ل بعد الخصخصة، **وهذا دليل واضح آخر على الآثار الإيجابية لعمليات الخصخصة على نشاط الشركتين.**

ثانياً: التوصيات:

نظراً لأهمية الخصخصة في معالجة المشاكل المالية والاقتصادية ووضع الأسس السليمة للإصلاح الاقتصادي ووضع العمالة الليبية، فلابد لتلك الأهمية أن تترجم إلى خطة عمل واضحة، ويجب أن يدرك أن الخصخصة لن تحقق أهدافها في ليبيا، ما لم يتم إجراء إصلاحات واسعة وموازية تشمل تقليص دور الدولة في الاقتصاد الوطني، وسياسة التوظيف في القطاع العام والدعم الحكومي والتشوهات الاقتصادية في السوق.

وعلى ضوء النتائج التي أسفرت عنها الدراسة ترى الباحثة أن هنالك مجموعة من التوصيات والسياسات والمقترحات التي تعتقد بأنه لو تم إتباعها والإهتداء إليها لأمكن التغلب على الكثير من المشكلات والصعوبات التي تواجه شركات صناعة الإسمنت في ليبيا، ومن ثم تحسين مستوى الأداء الاقتصادي لهما، ويمكن تلخيص هذه التوصيات والسياسات والمقترحات فيما يلي:

1. العمل على رفع مستوى استغلال الطاقات المتاحة لمصانع الإسمنت في ليبيا، وذلك من خلال الآتي:

أ. القيام بعمليات الإحلال والتطوير والصيانة اللازمة (العمرات) لهذه المصانع حتى تعمل بكامل طاقتها الإنتاجية.

ب. مواكبة التقنيات الحديثة في مجال صناعة الإسمنت في العالم.
ج. الاستغلال الأمثل لعناصر الإنتاج الرئيسية.

2. التركيز على استخدام الأساليب العلمية الحديثة في تخطيط الإنتاج، والاستفادة المثلى منها في فعالية الرقابة وتقييم الأداء، وذلك من خلال الآتي:

أ. وضع التقديرات الموضوعية في تحديد المستهدفات السنوية، وذلك باعتماد خطط واقعية يمكن تنفيذها.
ب. تشجيع روح الابتكار والبحث للعاملين، وخاصة حملة المؤهلات الجامعية، لحل مشكلات الإنتاج التي تواجه المصانع، وخصوصاً في ظل نقص قطع الغيار ومستلزمات التشغيل.

3. ربط الحوافز المادية والمعنوية بحسن الأداء وزيادة الإنتاج.
4. الاهتمام بالسلامة العامة والصحة المهنية للعاملين في مجال صناعة الإسمنت.
5. العمل على رفع إنتاجية رأس المال الثابت من صافي القيمة المضافة، وذلك من خلال رفع كفاءة الأصول، والقيام بعملية الإحلال والتطوير للأصول المتهالكة، وتوريد الأصول والمعدات، التي تتناسب مع ظروف العمل، حتى يتم الإستفادة منها ولا تبقى عبئاً على المصانع بدون إنتاجية.
6. إصدار قانون خاص بعمليات الخصخصة، وهذا يتطلب تجميع ومراجعة كافة القرارات واللوائح ذات العلاقة بالخصخصة، وإدخال التعديلات اللازمة عليها، وإعداد مشروع قانون شامل للخصخصة يطبق في جميع القطاعات الاقتصادية المختلفة القابلة للخصخصة.
7. إعداد مشروع قانون للرقابة والإشراف على الشركات الخدمية الاستراتيجية لوضع سياسة لتحديد الأسعار وحماية المستهلك من ارتفاع الأسعار.
8. ضرورة العمل على إصدار قانون ينظم المنافسة التجارية، وضبط الاحتكار وتحرير السوق.

9. ضرورة تطوير النظام الضريبي، بحيث يتناسب مع الظروف الاقتصادية والمالية في ليبيا، ويكون واضح الأهداف، ويحدد الحقوق والواجبات والمسئوليات لكل قطاع، بحيث يطبق على جميع الشركات التجارية العامة والخاصة.
10. ضرورة العمل على وضع حوافز مالية لتوجيه العمالة الليبية الناشئة والحالية في القطاع العام إلى العمل في القطاع الخاص، وذلك بفصل العلاوة الاجتماعية عن الراتب للعاملين في القطاع العام وتقديمها إلى كافة المواطنين بما فيهم العاملين بالقطاع الخاص، وهذا يتطلب إنشاء مؤسسة تقوم بهذا العمل، بعد التعرف على الأسس والضوابط المتعلقة بمبدأ التوزيع على المواطنين، ولا يؤثر على مستوى معيشة الفرد سلباً.
11. الاستفادة من كل أعداد العمالة الوطنية في شركات القطاع الخاص الناشئة نتيجة الخصخصة، وذلك حسب خبراتهم ومؤهلاتهم العلمية، ومن جانب آخر عدم تحميل هذه الشركات عمالة فائضة عن حاجتها الحقيقية.
12. وضع قاعدة مناسبة لتغييرات الأسعار مستقبلاً (لزيادة أو النقصان)، حيث أن الأسعار سيتم تحديدها وفقاً لقوى السوق (العرض والطلب) بناءً على دراسة علمية تقوم على مؤشرات محددة، وبما يضمن عدم المبالغة في تحديد قيمتها، والعمل بمبدأ الفصل بين من يقوم بالخدمة ومن يمولها، بعيداً عن الاعتبارات الاجتماعية غير القابلة للقياس، حيث كانت تحدد الأسعار بقرار من الجهات الحكومية وقد تكون تلك الأسعار فيها شيء من الحماية لشركات صناعة الإسمنت وهي أقل بكثير من أسعار السوق الموازية للإسمنت.
13. ضرورة العمل على إجراء دراسات اقتصادية واجتماعية لتحديد العوامل المؤثرة على انخفاض تأثير الخصخصة على نشاط الشركة الليبية لصناعة الإسمنت، وخاصة فيما يتعلق بكميات المبيعات.
14. ضرورة أن ترفع الدولة يدها عن المشروعات التي تم خصخصتها إدارياً ومالياً، وحينئذ تستطيع هذه المشروعات أن تضع خطة مستقبلية تعتمد فيها على نفسها، وضرورة التأكيد على بقاء دور الدولة في وضع ورسم السياسات

المختلفة لكافة القطاعات والإشراف على الرقابة على أدوات ممارسة النشاط الاقتصادي.

15. العمل على إعداد وتنفيذ برامج إعلامية للتهيئة الشعبية، وإجراء تغطية إعلامية مناسبة لعملية الخصخصة، لأن الخصخصة لا يمكن لها النجاح دون تهيئة شعبية واسعة، تتبنى فيها الحكومة أهداف هذه العملية وتفاصيلها، وكيف سيكون تأثيرها على المواطنين والمجتمع، لأنها عملية إصلاح اقتصادي، يجب على الجميع التضحية من أجل إنجاحها، وباعتبار برامج الخصخصة (توسيع قاعدة الملكية) برامج وطنية طموحة الأمر الذي يستلزم من كافة الجهات دعمها والمشاركة فيها بكل فعالية.
16. التدرج في التنفيذ والمتابعة والتقييم بشكل مستمر للمشروعات التي تم خصخصتها وجاري العمل على خصخصتها، فالتطبيق بشكل مفاجئ وغير محسوم قد يؤدي إلى نتائج سلبية، ولا يمكن التكهن بمدى خطورتها على الاقتصاد الوطني واستدامة التنمية.
17. العمل على انتهاج أسلوب المرحلية والتدرج في انسحاب الدولة من إدارة وتشغيل مؤسساتها الخدمية والإنتاجية لصالح القطاع الخاص ليتولى إدارتها وتشغيلها أو تمليكها حسب الأحوال.
18. ضرورة العمل على إعادة هيكلة بعض القطاعات وفصل الأنشطة المساندة / المساعدة بها، والعمل على استكمال التجهيزات الفنية للمرافق والمؤسسات قبل الشروع في تمليكها.
19. تهيئة المناخ اللازم لتنفيذ البرنامج مع ضرورة الاهتمام بالبرامج التدريبية التي من شأنها أن تساهم في إنجاح وانخراط المواطنين في الأنشطة الاقتصادية وكيفية إقامة وتكوين المؤسسات ومشروعات القطاع الخاص.
20. رفع كافة القيود والمعوقات التي من شأنها أن تحد من تفعيل دور القطاع الخاص في التنمية، وخاصة المتعلقة بتبسيط الإجراءات أمامها (إجراءات الحصول على التراخيص، الإجراءات الجمركية، توفير الضمانات وتقديم التشجيع للمستثمر المحلي والأجنبي فيما يتعلق بضرائب الدخل، تفعيل دور الغرفة التجارية).

الملاحق

الملاحق

الملحق رقم [1]

مجموعة المعايير الكلية والجزئية في تقييم كفاءة الأداء للشركة العربية لصناعة الاسمنت

جدول رقم (1)

معيار الطاقات الإنتاجية للشركة العربية لصناعة الإسمنت

قبل الخصخصة خلال الفترة 1987- 1998

السنوات	الطاقة التصميمية (1)	الطاقة المستهدفة (2)	الطاقة المحققة الفعلية (3)	٪ = (3) ÷ (1)	٪ = (3) ÷ (2)
1987	3000000	3000000	1401045	46.7	46.7
1988	3000000	3000000	1911886	63.7	63.7
1989	3000000	3000000	2177198	72.6	72.6
1990	3000000	3000000	2367795	78.9	78.9
1991	3000000	3000000	2368826	79.0	79.0
1992	3000000	3000000	2309819	77.0	77.0
الإجمالي	**18000000**	**18000000**	**12536569**	69.6	69.6
المتوسط	**3000000**	**3000000**	**2089428**	69.6	69.6
1993	3330000	3330000	2169761	65.2	65.2
1994	3330000	3330000	2077857	62.4	62.4
1995	3330000	2830000	1697983	51.0	60.0
1996	3330000	2830000	1682055	50.5	59.4
1997	3330000	2566248	1622682	48.7	63.2
1998	3330000	2680500	1784344	53.6	66.6
الإجمالي	**19980000**	**17566748**	**10734682**	53.7	61.1
المتوسط	**3330000**	**2927791**	**1789114**	53.7	61.1

المصدر: إعداد الباحثة وحسبت على أساس:

معيار الطاقات الإنتاجية ينقسم إلى جزأين:

• معيار استغلال الطاقات الإنتاجية = الطاقات الفعلية ÷ الطاقات التصميمية × 100.

• معيار تنفيذ خطة الإنتاج المستهدفة = الطاقات الفعلية ÷ الطاقات المستهدفة × 100.

جدول رقم (2)

معيار الطاقات الإنتاجية للشركة العربية لصناعة الإسمنت

بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 – 2008

السنوات	الطاقة التصميمية (1)	الطاقة المستهدفة (2)	الطاقة المحققة الفعلية (3)	٪ = (3) ÷ (1)	٪ = (3) ÷ (2)
1999	3329988	2497491	204077	6.1	8.2
2000	3330000	258000	2163558	65.0	838.6
2001	3330000	2580000	2122609	63.7	82.3
2002	3330000	2580000	2036849	61.2	78.9
2003	3330000	2580000	2029613	60.9	78.7
الإجمالي	**16650000**	**12817491**	**10363706**	62.2	80.9
المتوسط	**3330000**	**2563498**	**2072741**	62.2	80.9
2004	3330000	2580000	2483939	74.6	96.3
2005	3330000	2500000	2519667	75.7	100.8
2006	3330000	2500000	2432053	73.0	97.3
2007	3330000	2500000	2178406	65.4	87.1
2008	2497500	2074676	1795417	71.9	86.5
الإجمالي	**15817500**	**12154676**	**11409482**	72.1	93.9
المتوسط	**3163500**	**2430935**	**2281896**	72.1	93.9

المصدر: إعداد الباحثة وحسبت على أساس:

معيار الطاقات الإنتاجية ينقسم إلى جزأين:

• معيار استغلال الطاقات الإنتاجية = الطاقات الفعلية ÷ الطاقات التصميمية × 100.

• معيار تنفيذ خطة الإنتاج المستهدفة = الطاقات الفعلية ÷ الطاقات المستهدفة × 100.

جدول رقم (3)

معيار الربحية للشركة العربية لصناعة الإسمنت

السنوات	قيمة المبيعات (الإيرادات) د.ل	إجمالي التكاليف د.ل	صافي الإيرادات د.ل	٪ الربحية
1987	23,512,217	17,610,071	5,902,146	33.52
1988	28,681,804	27,173,256	1,508,548	5.55
1989	32,025,594	24,966,677	7,058,917	28.27
1990	35,514,949	22,396,828	13,118,121	58.57
1991	34,563,207	22,396,828	12,166,379	54.32
1992	37,719,953	27,219,328	10,500,625	38.58
الإجمالي	**192,017,724**	**141,762,988**	**38,448,427**	27.12
المتوسط	**32,002,954**	**23,627,164**	**6,408,071**	27.12
1993	43,648,355	31,171,384	12,476,971	40.03
1994	42,872,177	28,185,180	14,686,997	52.11
1995	37,522,596	,812,96182	8,709,635	30.23
1996	37,522,596	28,253,492	9,269,104	32.81
1997	37,892,907	25,437,903	0412,455,0	48.96
1998	54,896,816	26,493,667	28,403,149	107.21
الإجمالي	**254,265,448**	**168,354,587**	**86,000,860**	51.08
المتوسط	**42,377,575**	**28,059,097**	**14,333,476**	51.08
1999	63,434,307	20,011,077	43,423,230	217.00
2000	69,483,590	21,173,491	48,310,099	228.16
2001	68,349,055	21,569,012	46,780,043	216.89
2002	71,645,514	23,417,994	48,227,520	205.94
2003	79,251,148	20,356,373	58,894,775	289.32
الإجمالي	**352,163,614**	**106,527,947**	**245,636,667**	130.58
المتوسط	**70,432,723**	**21,305,589**	**49,127,133**	130.58
2004	97,034,224	25,296,222	71,738,002	283.59
2005	127,305,247	29,507,662	97,797,585	331.43
2006	124,786,000	29,213,748	95,572,252	327.15
2007	121,433,000	35,620,133	85,812,867	240.91
2008	140,423,000	31,900,886	141108,522,	340.19
الإجمالي	**610,981,471**	**151,538,651**	**459,442,820**	203.19
المتوسط	**122,196,294**	**30,307,730**	**91,888,564**	203.19

المصدر: إعداد الباحثة:

- الجداول السابقة للشركة العربية وحسبت على أساس:
- معيار الربحية = صافي الإيراد الكلي قبل الضرائب ÷ إجمالي التكاليف

جدول رقم (4)

معيار القيمة المضافة الإجمالية والصافية

للشركة العربية لصناعة الإسمنت

السنوات	قيمة الإنتاج د.ل	قيمة المستلزمات (المدخلات) / د.ل	القيمة المضافة الإجمالية	الإهلاكات	القيمة المضافة الصافية
1987	21,015,675	11,725,303	9,290,372	2,404,193	6886179
1988	28,659,171	15,964,129	12,695,042	7,273,163	5421879
1989	32,636,198	17,486,476	15,149,722	3,847,312	11302410
1990	35,516,940	13,483,975	22,032,965	3,453,338	18579627
1991	34,892,806	13,483,975	21,408,831	3,453,338	17955493
1992	37,557,656	16,533,220	21,024,436	4,250,950	16773486
الإجمالي	**191,278,446**	**88,677,078**	**101,601,360**	**24,682,294**	**76919066**
المتوسط	**31,879,741**	**14,779,513**	**16,933,561**	**4,113,716**	**12819845**
1993	44,306,519	19,494,868	24,811,651	4,603,165	20208486
1994	42,429,840	18,696,849	23,732,991	1,956,180	21776811
1995	38,238,577	16,824,974	21,413,603	5,477,942	15935661
1996	37,879,878	16,667,146	21,212,732	5,477,942	15734790
1997	37,273,005	16,400,122	20,872,883	2,452,453	18420430
1998	56,403,114	16,533,634	39,869,480	3,554,430	36315050
الإجمالي	**256,530,933**	**104,617,593**	**151,913,340**	**23,522,112**	**128391228**
المتوسط	**42,755,156**	**17,436,265**	**25,318,890**	**3,920,352**	**21398538**
1999	63,433,390	8,246,340	55,187,050	3,029,829	52157221
2000	69,233,856	9,000,401	60,233,455	3,367,829	56865626
2001	68,528,432	8,908,696	59,619,736	3,785,221	55834515
2002	71,941,507	9,352,395	62,589,112	4,242,457	58346655
2003	79,108,226	10,284,069	68,824,157	3,595,953	65228204
الإجمالي	**352,245,411**	**45,791,901**	**306,453,510**	**18,021,289**	**288432221**
المتوسط	**70,449,082**	**9,158,380**	**61,290,702**	**3,604,258**	**57686444**
2004	97,156,790	12,630,382	84,526,408	3,604,258	80922150
2005	128,503,017	16,705,392	111,797,625	3,719,144	108078481
2006	125,493,934	16,314,211	109,179,723	3,789,407	105390316
2007	164,905,334	21,437,693	143,467,641	3,790,244	139677397
2008	143,453,818	18,648,996	124,804,822	3,699,801	121105021
الإجمالي	**659,512,893**	**85,736,674**	**573,776,219**	**18,602,854**	**555173365**
المتوسط	**131,902,579**	**17,147,335**	**114,755,243**	**3,720,571**	**111034673**

المصدر: إعداد الباحثة بالاستناد إلى:

- الجداول السابقة للشركة العربية وحسبت على أساس:

- القيمة المضافة الإجمالية = قيمة الإنتاج الكلية – قيمة المستلزمات.
- القيمة المضافة الصافية = القيمة المضافة الإجمالية – الإهلاكات.

جدول رقم (5)

معيار الإنتاجية الكلية للشركة العربية لصناعة الإسمنت

السنوات	قيمة الإنتاج بسعر السوق د.ل	إجمالي تكاليف الإنتاج	معيار الإنتاجية الكلية
1987	21015675	17610071	1.193
1988	28659171	27173256	1.055
1989	32636198	24966677	1.307
1990	35516940	22396828	1.586
1991	34892806	28822396	1.558
1992	37557656	27219328	1.380
الإجمالي	**190278446**	**141762988**	**1.342**
المتوسط	**31713074**	**23627164**	**1.342**
1993	44306519	31171384	1.421
1994	42429840	28185180	1.505
1995	38238577	28812961	1.327
1996	37879878	28253492	1.341
1997	37273005	25437903	1.465
1998	56403114	26493667	2.129
الإجمالي	**256530933**	**168354587**	**1.524**
المتوسط	**42755156**	**28059097**	**1.524**
1999	63433390	20011077	3.170
2000	69233856	21173491	3.270
2001	68528432	21569012	3.177
2002	71941507	23417994	3.072
2003	79108226	20356373	3.886
الإجمالي	**252245411**	**106527947**	**2.368**
المتوسط	**70449082**	**21305589**	**3.307**
2004	97156790	25296222	3.841
2005	128503017	29507662	4.355
2006	125493934	29213748	4.296
2007	164905334	35620133	4.630
2008	143453818	31900886	4.497
الإجمالي	**659512893**	**151538651**	**4.352**
المتوسط	**131902579**	**30307730**	**4.352**

المصدر: إعداد الباحثة:

- معيار الإنتاجية الكلية = قيمة الإنتاج بسعر البيع ÷ تكاليف عوامل الإنتاج.

جدول رقم (6)

معيار متوسط تكلفة إنتاج الطن الواحد للشركة العربية لصناعة الإسمنت

السنوات	الإنتاج الفعلي/ طن	إجمالي التكاليف/ د.ل	متوسط التكاليف للطن
1987	1,401,045	17,610,071	12.570
1988	1,911,886	27,173,256	14.213
1989	2,177,198	24,966,677	11.467
1990	2,367,795	22,396,828	9.459
1991	2,368,826	22,396,828	9.455
1992	2,309,819	27,219,328	11.784
الإجمالي	**12,536,569**	**141,762,988**	**68.948**
المتوسط	**2,089,428**	**23,627,164**	**11.491**
1993	2,169,761	31,171,384	14.366
1994	2,077,857	28,185,180	13.565
1995	1,697,983	28,812,961	16.969
1996	1,682,055	28,253,492	16.797
1997	1,622,682	25,437,903	15.676
1998	1,784,344	26,493,667	14.848
الإجمالي	**10,734,682**	**168,354,587**	**92.221**
المتوسط	**1,789,114**	**28,059,097**	**15.370**
1999	2,011,077	20,011,077	9.950
2000	2,163,558	21,173,491	9.786
2001	2,122,609	21,569,012	10.162
2002	2,036,849	23,417,994	11.497
2003	2,029,613	20,356,373	10.030
الإجمالي	**10,363,706**	**106,527,947**	**51.425**
المتوسط	**2,079,741**	**21,305,589**	**10.285**
2004	2,483,939	25,296,222	10.184
2005	2,519,667	29,507,662	11.711
2006	2,432,053	29,213,748	12.012
2007	2,178,406	35,620,133	16.351
2008	1,795,417	31,900,886	17.768
الإجمالي	**11,409,482**	**151,538,651**	**68.026**
المتوسط	**2,281,896**	**30,307,730**	**13.605**

المصدر: إعداد الباحثة:

- معيار متوسط التكلفة = إجمالي التكاليف الإنتاج ÷ كمية الإنتاج الفعلي.

جدول رقم (7)

معيار الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج للشركة العربية لصناعة الإسمنت

السنوات	قيمة الإنتاج الفعلي بسعر السوق	التكاليف المتغيرة					الكفاءة الإنتاجية
		الإجور والمرتبات	مستلزمات الإنتاج	الإهلاكات	مصروفات عمومية	إجمالي التكاليف المتغيرة	
1987	23,512,217	2,642,000	11,725,303	2,404,193	838,575	17,610,071	1.34
1988	28,681,804	2,642,000	15,964,129	7,273,163	1,293,965	27,173,256	1.06
1989	32,025,594	2,444,000	17,486,476	3.847,312	1,188,889	24,966,677	1.28
1990	35,514,949	4,393,000	13,483,975	3,453,338	1,066,515	22,396,828	1.59
1991	34,563,207	4,393,000	13,483,975	3,453,338	1,066,515	22,396,828	1.54
1992	37.719,953	5,139,000	16,533,220	4,250,950	1,296,158	27,219,328	1.39
الاجمالي	**192,017,724**	**21,653,000**	**88,677,078**	**24,682,294**	**6,750,618**	**141,762,988**	**1.35**
المتوسط	**32,002,954**	**3,608,833**	**14,779,513**	**4,113,716**	**1,125,103**	**23,627,164**	**1.35**
1993	43,648,355	5,589,000	19,494,868	4.603,165	1,484,351	31,171,384	1.40
1994	42,872,177	6.190,000	18.696,849	1.956,180	1,342,151	28,185,180	1.52
1995	37,522,596	5,138	16,824,974	5,477,942	1,372,045	,812,96182	1.30
1996	37.522,596	4.763	16.667,146	5.477,942	1.345,404	28,253,492	1.33
1997	37,892,907	5,374	16,400,122	2.452,453	1,211,328	25,437,903	1.49
1998	54,896,816	5,144	16.533,634	3,554,430	1,261,603	26,493,667	2.07
الاجمالي	**254,265,448**	**32,198**	**104,617,593**	**23,522,112**	**6,408,594**	**168,354,587**	**1.51**
المتوسط	**42,377,575**	**5,366**	**17,436,265**	**3,920.352**	**1,068,099**	**28,059,097**	**1.51**
1999	63,434,307	7,782	8,246,340	3,029,829	952,908	20,011,077	3.17
2000	69,483,590	7,798	9,000,401	3,367,829	1.008,261	21,173,491	3 28
2001	68,349,055	7,848	8,908,696	3,785,221	1,027,095	21,569,012	3.17
2002	71,645,514	78,70	9,352,395	4,242,457	1,115,142	23,417,994	3.06
2003	79,251,148	5,507	1,028,400	3,595,953	969,351	20,356.373	3.89
الاجمالي	**352,163,614**	**37,642**	**45,791,901**	**18,021,289**	**3,192,541**	**106,527,947**	**3.31**
المتوسط	**70,432,723**	**7,528**	**9,158,380**	**3,604,258**	**638,508**	**21,305,589**	**3.31**
2004	97,034,224	7,857	12,630,382	3,604,258	1,204,582	25,296,222	3 84
2005	127,305,247	7,678	16,705,392	3,719,144	1,405,126	29,507,662	4.31
2006	124,786,000	7,719	16,314,211	3,789,407	1,391,130	29,213,748	4.27
2007	121,433,000	8,696	21,437,693	3,790,244	1,696,196	35,620,133	3.41
2008	140.423.000	8.033	18.648,996	3,699,801	1.519,089	31,900,886	4.40
الاجمالي	**610,981,471**	**39,983**	**85,736,674**	**18,602,854**	**5,218,975**	**151,538,651**	**4.03**
المتوسط	**122,196,294**	**7,996**	**17,147,335**	**3,720,571**	**1,043,795**	**30,307,730**	**4.03**

المصدر: إعداد الباحثة وحسبت الكفاءة الإنتاجية = قيمة الإنتاج الكلية ÷ إجمالي التكاليف المتغيرة.

جدول رقم (8)

إنتاجية العمل الكمية والنقدية للشركة العربية لصناعة الإسمنت

السنوات	كمية الإنتاج (الفعلي)/ طن[1]	عدد العاملين[2]	إنتاجية العمل الكمية/ طن[3]	قيمة الإنتاج الفعلي/ د.ل[4]	إنتاجية العمل النقدية[5]
1987	1,401,045	2,221	630	21,015,675	9.5
1988	1,911,886	2,290	834	28,659,171	12.5
1989	2,177,198	2,332	933	32,636,198	14.0
1990	2,367,795	2,454	964	35,516,940	14.5
1991	2,368,826	2,477	956	34,892,806	14.1
1992	2,309,819	2,477	932	37,557,656	15.2
الإجمالي	**12,536,569**	**14,251**	**249,5**	**190,278,446**	13.4
المتوسط	**2,089,428**	**2,375**	**874**	**31,713,074**	13.4
1993	2,169,761	2,510	864	44,306,519	17.7
1994	2,077,857	2,734	760	4,242,984	1.6
1995	1,697,983	2,724	623	38,238,577	14.0
1996	1,682,055	2,682	627	878,879,37	14.1
1997	1,622,682	2,920	555	37,273,005	12.8
1998	1,784,344	2,898	615	56,403,114	19.5
الإجمالي	**10,734,682**	**16,468**	**4,038**	**256,530,933**	15.6
المتوسط	**1,789,114**	**2,744**	**673**	**42,755,156**	15.6
1999	2,011,077	2,955	680	63,433,390	21.5
2000	2,163,558	2,955	732	69,233,856	23.4
2001	2,122,609	2,963	716	68,528,432	23.1
2002	2,036,849	2,966	686	79,108,226	26.7
2003	2,029,613	2,029	1,000	71,941,507	35.5
الإجمالي	**10,363,706**	**13,868**	**3,814**	**352,245,411**	25.4
المتوسط	**2,072,741**	**2,773**	**762**	**70,449,082**	25.4
2004	2,483,939	2,895	858	97,156,790	33.6
2005	2,519,667	2,829	890	128,503,017	45.4
2006	2,432,053	2,844	855	125,493,934	44.1
2007	2,178,406	3,204	679	4164,905,33	51.5
2008	1,795,417	2,960	606	143,453,818	48.5
الإجمالي	**11,409,482**	**14,732**	**3,888**	**659,512,893**	44.8
المتوسط	**2,281,896**	**2,946**	**777**	**131,902,579**	44.8

المصدر: إعداد الباحثة وحسبت على أساس:

- إنتاجية العمل الكمية = كمية الإنتاج ÷ عدد العمال.
- إنتاجية العمل النقدية = قيمة مستلزمات الإنتاج الإنتاج ÷ عدد العمال.

جدول رقم (9)

معيار المدخلات إلى المخرجات للشركة العربية لصناعة الإسمنت

السنوات	قيمة الإنتاج بسعر السوق د.ل	قيمة مستلزمات الإنتاج د.ل	نسبة المدخلات إلى المخرجات
1987	21,015,675	11,725,303	55.8
1988	28,659,171	15,964,129	55.7
1989	32,636,198	17,486,476	53.6
1990	35,516,940	13,483,975	38.0
1991	34,892,806	13,483,975	38.6
1992	37,557,656	16,533,220	44.0
الإجمالي	**190,278,446**	**88,677,078**	46.6
المتوسط	**7431,713,0**	**14,779,513**	46.6
1993	44,306,519	19,494,868	44.0
1994	42,429,840	18,696,849	44.1
1995	38,238,577	16,824,974	44.0
1996	37,879,878	16,667,146	44.0
1997	37,273,005	16,400,122	44.0
1998	56,403,114	16,533,634	29.3
الإجمالي	**256,530,933**	**104,617,593**	40.8
المتوسط	**42,755,156**	**17,436,265**	40.8
1999	63,433,390	8,246,340	13.0
2000	69,233,856	9,000,401	13.0
2001	68,528,432	8,908,696	13.0
2002	71,941,507	9,352,395	13.0
2003	79,251,148	10,284,069	13.0
الإجمالي	**352,245,411**	**45,791,901**	13.0
المتوسط	**70,449,082**	**9,158,380**	13.0
2004	97,156,790	12,630,382	13.0
2005	128,503,017	16,705,392	13.0
2006	125,493,934	16,314,211	13.0
2007	164,905,334	21,437,693	13.0
2008	143,453,818	18,648,996	13.0
الإجمالي	**659,512,893**	**85,736,674**	13.0
المتوسط	**131,902,579**	**5317,147,3**	13.0

المصدر: إعداد الباحثة.

- معيار المدخلات إلى المخرجات = قيمة مستلزمات الإنتاج ÷ قيمة الإنتاج الفعلي.

جدول رقم (10)

معيار العائد لرأس المال للشركة العربية لصناعة الإسمنت

السنوات	رأس المال (مليون د.ل)	العائد الصافي ألف د.ل	٪ العائد الصافي إلى رأس المال
1987	187,032	5,902.0	0.3
1988	189,827	1,508.5	0.8
1989	190,127	7,058.9	3.7
1990	190,127	13,118.0	6.8
1991	190,127	12,166.3	6.4
1992	190,127	10,500.6	5.5
الإجمالي	**1,137,367**	**502,543.0**	**44.1**
المتوسط	**189,561**	**83,757.0**	**44.1**
1993	190,127	12,476.9	6.5
1994	190,898	14,686.9	7.6
1995	190,898	8,709.6	4.6
1996	190,898	9,269.0	4.8
1997	190,898	12,455.0	6.5
1998	190,898	28,403.0	14.8
الإجمالي	**1,144,617**	**86000.8**	**7.5**
المتوسط	**190,769**	**14333.4**	**7.5**
1999	190,898	43,423.2	22.7
2000	190,898	48,310.0	25.3
2001	190,898	4,678.0	24.5
2002	190,898	48,227.5	25.3
2003	209,283	58,894.7	28.1
الإجمالي	**972,875**	**245,635.4**	**25.2**
المتوسط	**194,575**	**49,127.0**	**25.2**
2004	209,283	71,738.0	34.3
2005	618,385	97,797.5	15.8
2006	618,385	95,572.2	15.4
2007	618,385	85,812.8	13.8
2008	618,385	108,522.0	17.5
الإجمالي	**2,682,823**	**459,442.8**	**17.1**
المتوسط	**536,564**	**91,888.5**	**17.1**

المصدر: إعداد الباحثة.

- معيار العائد لرأس المال = الإيرادات الصافية ÷ رأس المال.

الملحق رقم [2]

مجموعة المعايير الكلية والجزئية في تقييم كفاءة الأداء للشركة الليبية لصناعة الاسمنت

جدول رقم (11)

معيار الطاقات الإنتاجية للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998

السنوات	الطاقة التصميمية (1)	الطاقة المستهدفة (2)	الطاقة المحققة الفعلية (3)	(1) ÷ (3) = ٪	(2) ÷ (3) = ٪
1987	3000000	2530000	1194303	39.8	47.2
1988	3000000	2530000	1406640	46.9	55.6
1989	3000000	2530000	1727962	57.6	68.3
1990	3000000	2530000	1674099	55.8	66.2
1991	3000000	2530000	1870766	62.4	73.9
1992	2800000	2450000	1586350	56.7	64.7
الإجمالي	**17800000**	**15100000**	**9460120**	53.1	62.6
المتوسط	**2966666**	**2516666**	**1576687**	53.1	62.6
1993	2800000	2440000	1675697	59.8	68.7
1994	2800000	2490000	1623795	58.0	65.2
1995	2800000	2490000	1470114	52.5	59.0
1996	2800000	2490000	1295696	46.3	52.0
1997	2800000	2490000	1146400	40.9	46.0
1998	2800000	2390000	1044754	37.3	43.7
الإجمالي	**16800000**	**14790000**	**8256456**	49.1	55.8
المتوسط	**2800000**	**2465000**	**1376076**	49.1	55.8

المصدر: إعداد الباحثة.

جدول رقم (12)

معيار الطاقات الإنتاجية للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 – 2008

السنوات	الطاقة التصميمية (1)	الطاقة المستهدفة (2)	الطاقة المحققة الفعلية (3)	(1) ÷ (3) = %	(2) ÷ (3) = %
1999	2800000	1920000	1067904	38.1	55.6
2000	2800000	2020000	1064216	38.0	52.7
2001	2800000	1920000	1146198	40.9	59.7
2002	2800000	1920000	1220312	43.6	63.6
2003	2800000	1820000	1514375	54.1	83.2
الإجمالي	**14000000**	**9600000**	**6013005**	43.0	62.6
المتوسط	**2800000**	**1920000**	**1202601**	43.0	62.6
2004	2800000	1820000	1513688	54.1	83.2
2005	2800000	1850000	1513000	54.0	81.8
2006	2800000	2000000	1517000	54.2	75.9
2007	2800000	2000000	1703000	60.8	85.2
2008	2100000	1538000	1303000	62.0	84.7
الإجمالي	**13300000**	**9208000**	**7549688**	56.8	82.0
المتوسط	**2660000**	**1841600**	**1509938**	56.8	82.0

المصدر: إعداد الباحثة.

جدول رقم (13)

معيار الربحية للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

السنوات	قيمة المبيعات (الإيرادات) د.ل	إجمالي التكاليف د.ل	صافي الإيرادات د.ل	٪ الربحية
1987	10,385,422	15,263,074	4,877,652-	-
1988	20,599,048	17,875,150	2,723,898	15.24
1989	425,146,20	21,607,384	3,538,820	16.38
1990	24,209,185	21,563,207	2,645,978	12.27
1991	27,075,705	23,790,933	3,284,772	13.81
1992	27,996,920	24,994,431	3,002,489	12.01
الإجمالي	**135,412,484**	**125,094,179**	**10,318,305**	8.25
المتوسط	**22,568,747**	**20,849,028**	**1,719,719**	8.25
1993	28,996,817	26,083,073	2,913,744	11.17
1994	33,531,330	21,683,287	11,848,043	54.64
1995	31,368,267	28,018,753	3,349,514	11.95
1996	25,590,054	27,046,231	1,456,177-	-
1997	36,446,389	34,564,455	1,881,934	5.44
1998	36,649,590	33,893,362	2,756,228	8.13
الإجمالي	**192,582,448**	**171,289,161**	**21,293,287**	12.43
المتوسط	**32,097,074**	**28,648,193**	**3,548,881**	12.39
1999	34,672,774	31,573,714	3,099,060	9.82
2000	33,311,376	32,311,013	1,000,363	3.10
2001	32,648,490	34,827,340	2,178,850-	-
2002	51,049,614	39,019,316	12,030,298	30.83
2003	56,051,418	39,075,587	16,975,831	43.44
الإجمالي	**207,733,672**	**176,806,970**	**36,926,702**	20.89
المتوسط	**41,546,734**	**35,361,394**	**7,385,340**	20.89
2004	57,927,331	39,120,654	18,806,677	48.07
2005	68,497,293	44,775,573	23,711,720	52.96
2006	71,209,000	46,288,287	24,920,713	53.84
2007	79,583,000	70,409,657	9,173,343	13.03
2008	91,333,000	54,681,341	36,651,659	67.03
الإجمالي	**368,549,624**	**255,275,512**	**113,264,112**	44.37
المتوسط	**73,709,925**	**51,055,102**	**22,652,822**	**44.4**

المصدر: إعداد الباحثة.

جدول رقم (14)

معيار القيمة المضافة الإجمالية والصافية للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

السنوات	قيمة الإنتاج د.ل	قيمة المستلزمات (المدخلات)/ د.ل	القيمة المضافة الإجمالية	الإهلاكات/ د.ل	القيمة المضافة الصافية
1987	17,317,393	12,884,140	4,433,253	148,121	4,285,132
1988	20,396,280	15,174,832	5,221,448	148,121	5,073,327
1989	25,055,449	18,641,254	6,414,195	201,207	6,212,988
1990	24,274,435	18,060,179	6,214,256	1,068,209	5,146,047
1991	27,126,107	20,181,823	6,944,284	1,068,209	5,876,075
1992	27,761,125	20,654,277	7,106,848	1,340,943	5,765,905
الإجمالي	**141,930,789**	**105,596,505**	**36,334,284**	**3,974,810**	**32,359,474**
المتوسط	**23,655,131**	**17,599,417**	**6,055,714**	**662,468**	**5,393,246**
1993	29,324,697	21,319,050	8,005,647	1,490,972	6,514,675
1994	34,099,695	16,157,417	17,942,278	2,578,333	1,536,945
1995	30,872,394	21,184,772	9,687,622	3,478,755	6,208,867
1996	27,209,616	20,243,954	6,965,662	3,471,362	3,494,300
1997	36,111,600	27,676,139	8,435,461	3,128,390	5,307,071
1998	34,800,755	27,263,671	7,537,084	2,460,722	5,076,362
الإجمالي	**192,418,757**	**133,845,003**	**58,573,754**	**16,608,534**	**41,965,220**
المتوسط	**32,069,793**	**22,307,500**	**9,762,293**	**2,768,089**	**6,994,203**
1999	33,638,976	25,027,398	8,611,578	2,273,806	6,337,772
2000	33,522,804	24,940,966	8,581,838	2,490,428	6,091,410
2001	36,105,237	26,862,296	9,242,941	2,556,600	6,686,341
2002	46,982,012	32,151,176	14,830,836	2,370,078	12,460,758
2003	58,303,437	31,776,518	26,526,919	2,430,327	24,096,592
الإجمالي	**208,552,466**	**140,758,354**	**67,794,112**	**12,121,239**	**55,672,873**
المتوسط	**41,710,493**	**28,151,671**	**13,558,822**	**2,424,248**	**11,134,575**
2004	58,276,988	31,776,518	26,500,470	2,424,248	24,076,222
2005	68,841,500	37,528,067	31,313,433	2,454,336	28,859,097
2006	71,208,988	38,728,965	32,480,023	2,447,118	30,032,905
2007	113,128,587	61,501,596	51,626,991	2,425,221	49,201,770
2008	95,509,900	46,741,218	48,768,682	2,436,250	46,332,432
الإجمالي	**406,965,963**	**216,276,364**	**190,689,599**	**12,186,173**	**178,503,426**
المتوسط	**81,393,193**	**43,255,273**	**38,137,920**	**2,437,235**	**35,700,685**

المصدر: إعداد الباحثة.

جدول رقم (15)

معيار الإنتاجية الكلية للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

السنوات	قيمة الإنتاج بسعر السوق د.ل	إجمالي تكاليف الإنتاج	معيار الإنتاجية الكلية
1987	17317393	15263074	1.135
1988	20396280	17875150	1.141
1989	25055449	21607384	1.160
1990	52427443	21563207	1.126
1991	72712610	23790933	1.140
1992	52776112	24994431	1.111
الإجمالي	**141930789**	**125094179**	1.135
المتوسط	**23655132**	**20849029**	1.135
1993	72932469	26083073	1.124
1994	53409969	21683287	1.573
1995	94308723	28018753	1.102
1996	16272096	46231027	1.006
1997	00361116	34564455	1.045
1998	55348007	33893362	1.027
الإجمالي	**719241875**	**171289161**	1.123
المتوسط	**33206979**	**28648193**	1.119
1999	33638976	31573714	1.065
2000	33522804	32311013	1.038
2001	36105237	34827340	1.037
2002	46982012	39019316	1.204
2003	58303437	39075587	1.492
الإجمالي	**208552466**	**176806970**	1.180
المتوسط	**41710493**	**35361394**	1.180
2004	58276988	39120654	1.490
2005	68841500	44775573	1.537
2006	71208988	46288287	1.538
2007	113128587	70409657	1.607
2008	09550990	54681341	1.747
الإجمالي	**406965963**	**255275512**	1.594
المتوسط	**81393193**	**20510551**	1.594

المصدر: إعداد الباحثة.

جدول رقم (16)

معيار متوسط تكلفة إنتاج الطن الواحد للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

السنوات	الإنتاج الفعلي/ طن	إجمالي التكاليف/ د.ل	متوسط التكاليف للطن
1987	1,194,303	15,263,074	12.780
1988	1,406,640	17,875,150	12.708
1989	1,727,962	21,607,384	12.505
1990	1,674,099	21,563,207	12.880
1991	1,870,766	23,790,933	12.717
1992	1,586,350	24,994,431	15.756
الإجمالي	**9,460,120**	**125,094,179**	**79.346**
المتوسط	**1,576,687**	**20,849,029**	**13.224**
1993	1,675,697	26,083,073	15.566
1994	1,623,795	21,683,287	13.353
1995	1,470,114	28,018,753	19.059
1996	1,295,696	27,046,231	20.874
1997	1,146,400	34,564,455	30.150
1998	1,044,754	33,893,362	32.441
الإجمالي	**8,256,456**	**171,289,161**	**131.443**
المتوسط	**1,376,076**	**28,648,193**	**21.907**
1999	1,067,904	31,573,714	29.566
2000	1,064,216	32,311,013	30.361
2001	1,146,196	34,827,340	30.385
2002	1,220,312	39,019,316	31.975
2003	1,514,375	39,075,587	25.803
الإجمالي	**6,013,005**	**176,806,970**	**148.090**
المتوسط	**1,202,601**	**35,361,394**	**29.618**
2004	1,513,688	39,120,654	25.844
2005	1,513,000	44,775,573	29.594
2006	1,517,000	46,288,287	30.513
2007	1,703,000	70,409,657	41.344
2008	1,303,000	54,681,341	41.966
الإجمالي	**7,549,688**	**255,275,512**	**169.261**
المتوسط	**1,509,938**	**51,055,102**	**33.852**

المصدر: إعداد الباحثة.

جدول رقم (17)

معيار الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

السنوات	قيمة الإنتاج الفعلي بسعر السوق	التكاليف المتغيرة					الكفاءة الإنتاجية
		الإجور والمرتبات	مستلزمات الإنتاج	الإهلاكات	مصروفات عمومية	إجمالي التكاليف المتغيرة	
1987	10,385,422	1,504,000	12,884,140	148,121	726,813	15,263,074	0.68
1988	20,599,048	1,701,000	15,174,832	148,121	851,197	17,875,150	1.15
1989	425,146,20	1,727,000	18,641,254	210,207	1,028,923	21,607,384	1.16
1990	24,209,185	1,408,000	18,060,179	1,068,209	1,026,819	21,563,207	1.12
1991	27,075,705	1,408,000	20,181,823	1,068,209	1,132,901	23,790,933	1.14
1992	27,996,920	1,809,000	20,654,277	1,340,943	1,190,211	24,994,431	1.12
الاجمالي	**135,412,484**	9,557,000	105,596,505	3,983,810	5,956,864	**125,094,179**	1 08
المتوسط	**22,568,747**	1,592,833	17,599,417	663,968	992,810	**20,849,028**	1.08
1993	28,996,817	2,031,000	21,319,050	1,490,972	1,242,051	26,083,073	1.11
1994	33,531,330	1,915,000	16,157,417	2,578,333	1,032,537	21,683,287	1.55
1995	31,368,267	2,021,000	21,184,772	3,478,755	1,334,226	28,018,753	1.12
1996	25,590,054	2,043,000	20,243,954	3,471,362	1,287,915	27,046,231	0.95
1997	36,446,389	2,114,000	27,676,139	3,128,390	1,645,926	34,564,455	1 05
1998	36,649,590	2,555,000	27,263,671	2,460,722	1,613,969	33,893,362	1.08
الاجمالي	**192,582,448**	12,679,000	133,845,003	16,608,534	8,156,624	**171,289,161**	1.12
المتوسط	**32,097,074**	2,113,166	22,307,500	2,768,089·	731,359,4	**28,648,193**	1 12
1999	34,672,774	2,769,000	25,027,398	2,273,806	1,503,510	31,573,714	1.10
2000	33,311,376	3,341,000	24,940,966	2,490,428	1,538,619	32,311,013	1.03
2001	32,648,490	3,756,000	26,862,296	2,550,600	1,658,444	34,827,340	0.94
2002	51,049,614	2,640,000	32,151,176	2,370,078	1,858,062	39,019,316	1.31
2003	56,051,418	3,008,000	31,776,518	2,430,327	1,860,742	39,075,587	1.43
الاجمالي	**207,733,672**	15,514,000	140,758,354	12,115.239	19.37748.	**176,806,970**	1.17
المتوسط	**41,546,734**	3.102.800	28.151.670	2,423,047	1.683.875	**35,361,394**	1.17
2004	57,927,331	3,057,000	31,776,518	2.424,248	1,862,888	39.120,654	1.48
2005	68,497,293	2,661,000	37,528,067	2,454,336	2,132,170	44,775,573	1.53
2006	71.209,000	2,908,000	65938,728,	2,447,118	2,204,204	46,288,287	1.54
2007	79,583,000	3,130,000	61,501,596	2,425,221	3,352,840	70,409,657	1.13
2008	91,333,000	2,900,000	46,741,218	2,436,250	2,603,873	54.681,341	1.67
الاجمالي	**368,549,624**	14,656,000	216,276,364	12,187,173	12,155,975	**255,275,512**	1.44
المتوسط	**73.709.925**	2,931,200	43,255,272	2,437,434	2,431,195	**51,055,102**	1.44

المصدر: إعداد الباحثة وحسبت الكفاءة الإنتاجية = قيمة الإنتاج الكلية ÷ إجمالي التكاليف المتغيرة.

جدول رقم (18)

إنتاجية العمل الكمية والنقدية للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

السنوات	كمية الإنتاج (الفعلي)/ طن[1]	عدد العاملين[2]	إنتاجية العمل الكمية/ طن[3]	قيمة الإنتاج (الفعلي)/ د.ل[4]	إنتاجية العمل النقدية
1987	1,194,303	1,416	843	17,317,393	12.2
1988	1,406,640	1,601	878	20,396,280	12.7
1989	1,727,962	1,627	1,062	25,055,449	15.4
1990	1,674,099	1,531	1,093	24,274,435	15.9
1991	1,870,766	471,4	1,292	27,126,107	18.7
1992	1,586,350	1,302	1,218	27,761,125	21.3
الإجمالي	**9,460,120**	**8,924**	**6,386**	**141,930,789**	15.9
المتوسط	**1,576,687**	**1,487**	**1,064**	**23,655,132**	15.9
1993	1,675,697	71,29	1,291	29,324,697	22.6
1994	1,623,795	1,263	1,285	34,099,695	27.0
1995	1,470,114	1,265	1,162	30,872,394	24.4
1996	1,295,696	1,321	980	27,209,616	20.6
1997	1,146,400	2,475	463	36,111,600	14.6
1998	1,044,754	2,587	403	34,800,755	13.5
الإجمالي	**8,256,456**	**10,208**	**45,58**	**192,418,757**	18.8
المتوسط	**1,376,076**	**1,701**	**930**	**32,069,793**	18.9
1999	1,067,904	2,554	418	33,638,976	13.2
2000	1,064,216	2,751	386	33,522,804	12.2
2001	1,146,198	2,751	416	36,105,237	13.1
2002	1,220,312	2,651	460	46,982,012	17.7
2003	1,514,375	2,657	532	58,303,437	21.9
الإجمالي	**6,013,005**	**13,364**	**2,212**	**208,552,466**	15.6
المتوسط	**1,202,601**	**2,672**	**442**	**41,710,493**	15.6
2004	1,513,688	2,701	560	58,276,988	21.6
2005	1,513,000	2,351	643	68,841,500	29.3
2006	1,517,000	2,569	590	71,208,988	27.7
2007	03,00071,	2,765	615	113,128,587	40.9
2008	1,303,000	2,562	508	95,509,900	37.3
الإجمالي	**7,549,688**	**12,948**	**2,916**	**406,965,963**	31.4
المتوسط	**1,509,938**	**2,590**	**583**	**81,393,193**	31.4

المصدر: إعداد الباحثة.

- إنتاجية العمل الكمية = كمية الإنتاج ÷ عدد العمال.
- إنتاجية العمل النقدية = قيمة الإنتاج ÷ عدد العمال.

جدول رقم (19)

معيار المدخلات إلى المخرجات للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

السنوات	قيمة الإنتاج بسعر السوق / د.ل	قيمة مستلزمات الإنتاج / د.ل	نسبة المدخلات إلى المخرجات
1987	17,317,393	12,884,140	74.4
1988	20,396,280	15,179,832	74.4
1989	25,055,449	18,691,254	74.6
1990	24,274,435	18,060,179	74.4
1991	27,126,107	20,181,823	74.4
1992	27,761,125	20,654,277	74.4
الإجمالي	**141,930,789**	**105,596,505**	74.4
المتوسط	**23,655,132**	**17,599,417**	74.4
1993	29,324,697	21,319,050	72.7
1994	34,099,695	16,157,417	47.4
1995	30,872,394	21,184,772	68.6
1996	27,209,616	20,243,954	74.4
1997	36,111,600	27,676,193	76.6
1998	34,800,755	27,263,671	78.3
الإجمالي	**192,418,757**	**133,845,003**	69.6
المتوسط	**32,069,793**	**22,307,500**	69.6
1999	33,638,976	25,027,398	74.4
2000	33,522,804	24,940,966	74.4
2001	36,105,237	26,862,296	74.4
2002	46,982,012	32,151,176	68.4
2003	58,303,437	31,776,518	54.5
الإجمالي	**208,552,466**	**140,758,354**	67.5
المتوسط	**41,710,493**	**28,151,670**	67.5
2004	58,276,988	31,776,518	54.5
2005	68,841,500	37,528,067	54.5
2006	71,208,988	38,728,965	54.4
2007	113,128,587	61,501,596	54.4
2008	95,509,900	46,741,218	48.9
الإجمالي	**406,965,963**	**216,276,364**	53.1
المتوسط	**81,393,193**	**43,255,272**	53.1

المصدر: إعداد الباحثة:

- معيار المدخلات إلى المخرجات = قيمة مستلزمات الإنتاج ÷ قيمة الإنتاج الفعلي.

جدول رقم (20)

معيار العائد لرأس المال للشركة الليبية لصناعة الإسمنت

السنوات	راس المال (مليون د.ل)	العائد الصافي الف د.ل	% العائد الصافي إلى رأس المال
1987	87.5	- 48,777.0	-
1988	153.5	2,723.9	1.8
1989	153.5	83,538.	2.3
1990	153.5	2,645.9	1.7
1991	153.5	3,284.7	2.1
1992	153.5	3,002.4	1.9
الإجمالي	**855.0**	**10,318.3**	**12.0**
المتوسط	**142.5**	**17,197.0**	**12.0**
1993	153.5	2,913.7	1.8
1994	153.5	11,848.0	7.7
1995	153.5	3,349.5	2.2
1996	153.5	- 1,456.2	0.9 -
1997	153.5	1,881.9	1.2
1998	153.5	2,756.2	1.7
الإجمالي	**921.0**	**21,293.2**	**13.8**
المتوسط	**153.5**	**3,548.8**	**2.3**
1999	153.5	3,099.0	2.0
2000	153.5	1,000.3	0.6
2001	153.5	2,178.8	1.4
2002	153.5	12,030.2	7.8
2003	153.5	16,975.8	11.0
الإجمالي	**767.5**	**352,841.0**	**4.6**
المتوسط	**153.5**	**70,568.0**	**4.6**
2004	153.5	18,806.6	12.2
2005	153.5	23,711.7	15.4
2006	153.5	24,920.7	16.2
2007	300.0	9,173.3	3.0
2008	300.0	36,651.6	12.2
الإجمالي	**1060.5**	**113,264.1**	**10.6**
المتوسط	**212.1**	**22,652.8**	**10.6**

المصدر: إعداد الباحثة:

- معيار العائد لرأس المال = الإيرادات الصافية ÷ رأس المال.

الملحق رقم [3]

مجموعة المعايير الكلية والجزئية في تقييم كفاءة الأداء للشركتين معاً لصناعة الإسمنت

جدول رقم (21)

معيار الطاقات الإنتاجية للشركتين قبل الخصخصة خلال الفترة 1987 – 1998

السنوات	الطاقة التصميمية / طن(1)	الطاقة المستهدفة / طن(2)	الطاقة المحققة/طن(3)	٪ = (3) ÷ (1)	٪ = (3) ÷ (2)
1987	6,000,000	5,530,000	2,595,348	43.3	46.9
1988	6,000,000	5,530,000	3,318,526	55.3	60.0
1989	6,000,000	5,530,000	3,905,160	65.1	70.6
1990	6,000,000	5,530,000	4,041,894	67.4	73.1
1991	6,000,000	5,530,000	4,239,592	70.7	76.7
1992	5,800,000	5,450,000	3,896,169	67.2	71.5
الإجمالي	**35,800,000**	**33,100,000**	**21,996,689**	61.4	66.5
المتوسط	**5,966,666**	**5,516,666**	**151366,**	6.1	6.6
1993	6,130,000	5,770,000	3,845,458	62.7	66.6
1994	6,130,000	5,820,000	3,701,652	60.4	63.6
1995	5,027,983	5,320,000	3,168,097	63.0	59.6
1996	5,012,055	5,320,000	2,977,751	59.4	56.0
1997	4,952,682	5,056,248	2,769,082	55.9	54.8
1998	5,114,344	5,070,500	2,829,098	55.3	55.8
الإجمالي	**36,867,064**	**32,356,748**	**,911,388918**	515.1	586.9
المتوسط	**6,134,510**	**5,392,791**	**3,165,190**	51.6	58.7

المصدر: إعداد الباحثة.

جدول رقم (22)

معيار الطاقات الإنتاجية للشركتين بعد الخصخصة خلال الفترة 1999 – 2008

السنوات	الطاقة التصميمية/طن[1]	الطاقة المستهدفة / طن[2]	الطاقة المحققة/طن[3]	% = (3) ÷ (1)	% = (3) ÷ (2)
1999	6,129,988	4,417,491	3,078,981	50.2	69.7
2000	6,130,000	4,600,000	3,227,774	52.7	70.2
2001	6,130,000	4,500,000	3,268,807	53.3	72.6
2002	6,130,000	4,500,000	3,257,161	53.1	72.4
2003	6,130,000	4,400,000	3,543,988	57.8	80.5
الإجمالي	**30,649,988**	**22,417,491**	**16,376,711**	53.4	73.1
المتوسط	**6,129,997**	**4,483,498**	**3,275,342**	53.4	73.1
2004	6,130,000	04,400,00	3,997,627	65.2	90.9
2005	6,130,000	4,350,000	4,032,667	65.8	92.7
2006	6,130,000	4,500,000	3,949,053	64.4	87.8
2007	6,130,000	4,500,000	3,881,406	63.3	86.3
2008	4,597,500	4,174,676	3,098,414	67.4	74.2
الإجمالي	**29,117,500**	**21,924,676**	**18,959,167**	65.1	86.5
المتوسط	**5,823,500**	**4,384,935**	**3,791,833**	65.1	86.5

المصدر: إعداد الباحثة.

جدول رقم (23)

معيار الربحية للشركتين خلال الفترة 1987 – 2008

السنوات	قيمة المبيعات (الإيرادات) د.ل	إجمالي التكاليف	صافي الإيرادات	٪ الربحية
1987	33,897,639	32,873,145	1,024,494	3.12
1988	49,280,852	06445,048,	4,232,446	9.40
1989	57,171,798	46,574,061	10,597,737	22.75
1990	59,724,134	43,960,035	15,764,099	35.86
1991	611,638,912	47,391,259	15,451,151	32.60
1992	65,716,873	52,213,759	13,503,114	25.86
الإجمالي	**327,430,208**	**266,857,167**	**60,573,041**	22.70
المتوسط	**54,571,701**	**44,476,195**	**10,095,506**	22.70
1993	72,645,252	57,254,457	15,390,715	26.88
1994	76,403,507	49,868,467	26,535,040	53.21
1995	68,890,863	56,831,714	12,059,149	21.22
1996	63,112,650	55,299,723	7,812,927	14.13
1997	96274,339,	60,002,358	14,336,938	23.89
1998	91,546,406	60,387,029	31,159,377	51.60
الإجمالي	**446,847,896**	**339,643,748**	**107,204,148**	31.56
المتوسط	**74,474,649**	**56,607,291**	**17,867,358**	31.56
1999	98,107,081	51,584,791	46,522,290	90.19
2000	102,794,966	53,484,504	49,310,462	92.20
2001	100,997,545	56,396,352	44,601,193	79.09
2002	122,695,128	62,437,310	60,257,818	96.51
2003	135,302,566	59,431,960	75,870,606	127.66
الإجمالي	**559,897,286**	**283,334,917**	**276,562,369**	97.61
المتوسط	**111,979,457**	**56,666,983**	**55,312,474**	97.61
2004	165,531,517	64,416,876	90,544,079	140.56
2005	195,802,540	74,283,235	121,509,305	163.58
2006	195,995,000	75,502,035	120,492,965	159.59
2007	201,016,000	106,029,790	94,986,210	89.58
2008	231,756,000	86,582,227	145,173,773	167.67
الإجمالي	**979,531,095**	**406,814,163**	**572,716,932**	140.78
المتوسط	**195,906,219**	**81,362,833**	**114,543,386**	140.78

المصدر: إعداد الباحثة.

جدول رقم (24)

معيار القيمة المضافة للشركتين (العربية + الليبية) خلال الفترة 1987– 2008

السنوات	قيمة الإنتاج د.ل	قيمة المستلزمات (السلعية + الخدمية)	القيمة المضافة الإجمالية	الإهلاكات	القيمة المضافة الصافية
1987	38,333,068	24,609,443	13,723,625	2,552,314	11,171,311
1988	49,055,451	31,138,961	17,916,490	7,421,284	10,495,206
1989	57,691,647	36,127,730	21,563,917	4,048,519	17,515,398
1990	59,791,375	31,544,154	28,247,221	4,521,547	23,725,674
1991	62,018,913	33,665,798	28,353,115	4,521,547	23,831,568
1992	65,318,781	37,187,497	28,131,284	5,591,893	22,539,391
الاجمالي	333,209,235	194,273,583	,935,644813	28,657,104	,278,540101
المتوسط	55,534,872	32,378,930	942,155,32	4,776,184	758,37918,
1993	73,631,216	40,813,918	32,817,298	6,094,137	26,723,161
1994	76,529,535	34,854,266	41,675,269	4,534,513	23,313,756
1995	69,110,971	38,009,746	31,101,225	8,956,697	22,144,528
1996	65,089,494	36,911,100	28,178,394	8,949,304	19,229,090
1997	73,384,605	44,076,261	29,308,344	5,580,843	23,727,501
1998	91,203,869	43,797,305	47,406,564	6,015,152	41,391,412
الاجمالي	448,949,690	238,462,596	210,487,094	40,130,646	170,356,448
المتوسط	74,824,949	39,743,765	35,081,183	6,688,441	28,392,741
1999	97,072,366	33,273,738	63,798,628	5,303,635	58,494,993
2000	102,756,660	33,941,367	68,815,293	5,858,257	62,957,036
2001	104,633,669	35,770,992	68,862,677	6,341,821	62,520,856
2002	118,923,519	41,503,571	77,419,948	6,612,535	70,807,413
2003	137,411,663	42,060,587	95,351,076	6,026,280	89,324,796
الاجمالي	560,797,877	186,550,255	374,247,622	30,142,528	344,105,094
المتوسط	112,159,575	37,310,051	74,849,524	6,028,506	68,821,019
2004	155,433,778	44,406,900	111,026,878	6,028,506	104,998,372
2005	197,344,517	54,233,459	143,111,058	6,173,480	136,937,578
2006	196,702,922	55,043,176	141,659,746	6,236,525	135,423,221
2007	278,033,921	82,939,289	195,094,632	6,215,465	188,879,167
2008	238,963,718	65,390,214	173,573,504	6,136,051	167,437,453
الاجمالي	1,066,478,856	302,013,038	764,465,818	30,789,027	733,676,791
المتوسط	213,295,772	60,402,608	152,893,163	6,157,806	146,735,358

المصدر: إعداد الباحثة.

جدول رقم (25)

معيار الإنتاجية الكلية للشركتين قبل وبعد الخصخصة خلال السنوات 1987– 2008

السنوات	قيمة الإنتاج بسعر السوق د.ل	إجمالي تكاليف الإنتاج	الإنتاجية الكلية
1987	38,333,068	32,873,145	1.166
1988	49,055,451	45,048,406	1.088
1989	57,691,047	46,574,061	1.238
1990	59,791,375	43,960,035	01.36
1991	62,018,913	47,391,259	1.308
1992	65,318,781	52,213,759	01.25
الإجمالي	**332,209,235**	**266,857,167**	**1.245**
المتوسط	**55,368,206**	**44,476,195**	**1.245**
1993	73,631,216	57,254,457	1.286
1994	76,729,535	49,868,467	1.538
1995	,9711069,1	56,831,714	1.216
1996	65,089,494	55,299,723	1.014
1997	109,384,605	6,000,258	1.823
1998	91,203,869	60,387,029	1.51
الإجمالي	**448,949,690**	**339,643,748**	**1.322**
المتوسط	**74,824,948**	**56,607,291**	**1.322**
1999	97,072,366	51,584,791	1.881
2000	102,756,660	53,484,504	1.921
2001	104,633,669	56,396,352	1.855
2002	118,923,519	62,437,310	1.904
2003	137,411,663	59,431,960	2.312
الإجمالي	**560,797,877**	**283,334,917**	**1.979**
المتوسط	**112,159,575**	**56,666,983**	**1.979**
2004	155,433,778	64,416,876	2.412
2005	197,344,517	74,283,235	2.656
2006	196,702,922	75,502,035	2.605
2007	278,033,921	106,029,790	2.622
2008	238,963,718	86,582,227	2.759
الإجمالي	**1,066,478,856**	**406,814,163**	**2.622**
المتوسط	**13,295,7712**	**81,362,832**	**2.622**

المصدر: إعداد الباحثة.

جدول رقم (26)

معيار متوسط تكلفة إنتاج الطن الواحد للشركتين

السنوات	الإنتاج الفعلي (طن)	إجمالي التكاليف (د.ل)	متوسط تكلفة الإنتاج للطن (د.ل)
1987	2595348	32,873,145	12.666
1988	3318526	06445,048,	13.575
1989	3905160	46,574,061	11.926
1990	4041894	43,960,035	10.876
1991	4239592	47,391,259	11.178
1992	3896169	52,213,759	13.401
الاجمالي	**21996689**	**266,857,167**	12.132
المتوسط	**3666115**	**44,476,195**	12.132
1993	3845458	57,254,457	14.889
1994	3701652	49,868,467	13.472
1995	3168097	56,831,714	17.939
1996	2977751	55,299,723	18.571
1997	2769082	60,002,358	21.669
1998	2829098	60,387,029	21.345
الاجمالي	**8،15830225**	**339,643,748**	17.884
المتوسط	**8،2638370**	**56,607,291**	17.884
1999	3078981	51,584,791	16.754
2000	3227774	53,484,504	16.570
2001	3268807	56,396,352	17.253
2002	3257161	62,437,310	19.169
2003	3543988	59,431,960	16.770
الاجمالي	**16376711**	**283,334,917**	17.301
المتوسط	**3275342**	**56,666,983**	17.301
2004	3997627	64,416,876	16.114
2005	4032667	74,283,235	18.420
2006	3949053	75,502,035	19.119
2007	3881406	106,029,790	27.317
2008	3098414	86,582,227	27.944
الاجمالي	**18959167**	**406,814,163**	21.457
المتوسط	**3791833**	**81,362,833**	21.457

المصدر: إعداد الباحثة.

جدول رقم (27)

إنتاجية العمل النقدية والكمية للشركتين

السنوات	كمية الإنتاج (طن) (1)	عدد العمالة (2)	إنتاجية العمل الكمية / طن (3)	± % (4)	قيمة الإنتاج الفعلي بسعر السوق (5)	إنتاجية العمل النقدية د.ل (6)
1987	2,595,348	3,637	713	-	38,333,068	10.5
1988	3,318,526	3,897	851	19.3	49,055,451	12.6
1989	3,905,160	3,959	986	15.8	57,691,647	14.6
1990	4,041,894	3,985	1,014	2.8	59,791,375	15.0
1991	4,239,592	3,924	1,080	6.5	62,018,913	15.8
1992	3,896,169	3,779	1,031	4.5 -	65,318,781	17.3
الإجمالي	**21,996,689**	**23,175**	**948**		333,209,235	14.4
المتوسط	**3,666,115**	**3,862**	**948**		55,534,872	14.4
1993	3,845,458	3,807	1,010	2.0 -	73,631,216	19.3
1994	3,701,652	3,997	926	8.3 -	76,529,535	19.1
1995	3,168,097	3,989	794	14.2 -	69,110,971	17.3
1996	2,977,751	4,003	743	6.4 -	65,089,494	16.3
1997	2,769,082	5,395	513	30.9 -	73,384,605	13.6
1998	2,829,098	5,485	515	0.4	91,203,869	16.6
الإجمالي	**18,991,138**	**26,676**	**711**		**448,949,690**	16.8
المتوسط	**3,165,190**	**4,446**	**711**		**74,824,949**	16.8
1999	3,078,981	5,509	558	8.3	97,072,366	17.6
2000	3,227,774	5,706	565	1.2	102,756,660	18.0
2001	3,268,807	5,714	572	1.2	104,633,669	18.3
2002	3,257,161	5,617	579	1.2	118,923,519	21.2
2003	3,543,988	4,686	756	30.5	137,411,663	29.3
الإجمالي	**16,376,711**	**27,232**	**601**		560,797,877	20.6
المتوسط	**3,275,342**	**5,446**	**601**		112,159,575	20.6
2004	3,997,627	5,596	714	5.5 -	155,433,778	27.8
2005	4,032,667	5,180	778	8.9	197,344,517	38.1
2006	3,949,053	5,413	729	6.2 -	196,702,922	36.3
2007	3,881,406	5,969	650	10.8 -	278,033,921	46.6
2008	3,098,417	5,522	561	13.6 -	238,963,718	43.3
الإجمالي	**18,959,170**	**27,680**	**684**		1,066,478,856	38.5
المتوسط	**3,791,834**	**5,536**	**684**		213,295,772	38.5

المصدر: إعداد الباحثة.

جدول رقم (28)

معيار الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج

للشركتين (العربية + الليبية) لصناعة الإسمنت

السنوات	قيمة الإنتاج الفعلي بسعر السوق	التكاليف المتغيرة					الكفاءة الإنتاجية
		الأجور والمرتبات	مستلزمات الإنتاج	الإهلاكات	مصروفات عمومية	إجمالي التكاليف المتغيرة	
1987	33,897,639	4,146,000	24,609,443	2,552,314	1,565,388	32,873,145	1.03
1988	49,280,852	4,343,000	31,138,961	7,421,284	2,145,162	45,048,406	1.09
1989	57,171,798	4,171,000	36,127,730	4,057,519	2,217,812	46,574,061	1.23
1990	59,724,134	5,801,000	31,544,154	4,521,547	2,093,334	43,960,035	1.36
1991	61,638,912	5,801,000	33,665,798	4,521,547	2,199,416	46,187,761	1.33
1992	65,716,873	6,948,000	37,187,497	5,591,893	2,486,369	52,213,759	1.26
الاجمالي	327,430,208	31,210,000	194,273,583	28,666,104	12,707,482	266,857,167	1.23
المتوسط	54,571,701	5,201,666	32,378,930	4,777,684	2,117,913	44,476,192	1.23
1993	72,645,172	7,620,000	40,813,918	6,094,137	2,726,402	57,254,457	1.27
1994	76,403,507	8,105,000	34,854,266	4,534,513	2,374,688	49,868,467	1.53
1995	68,890,863	2,026,138	38,009,746	8,956,697	2,706,271	56,831,714	1.21
1996	63,112,650	2,047,763	36,911,100	8,949,304	2,633,319	55,299,723	1.14
1997	74,339,296	2,119,374	44,076,261	5,580,843	2,857,254	60,002,358	1.24
1998	91,546,406	2,560,144	43,797,305	6,015,152	2,875,572	60,387,029	1.52
الاجمالي	446,847,896	12,711,198	238,462,596	40,130,646	14,565,218	339,643,748	1.32
المتوسط	74,474,649	2,118,532	39,743,765	6,688,441	2,427,536	56,707,290	1.31
1999	98,107,081	2,776,782	33,273,738	5,303,635	2,456,418	51,584,791	1.90
2000	102,794,966	3,348,798	33,941,367	5,858,257	2,546,880	53,484,504	1.92
2001	100,997,545	3,763,847	35,770,992	6,335,821	2,685,539	56,396,352	1.79
2002	122,695,128	2,648,708	41,503,571	6,612,535	2,973,204	62,437,310	1.97
2003	135,302,566	3,013,507	32,804,918	6,026,280	2,830,093	59,431,960	2.28
الاجمالي	559,897,286	15,551,642	186,550,255	30,136,528	11,611,918	283,334,917	1.98
المتوسط	111,979,457	3,110,328	37,310,050	6,027,305	2,322,383	56,666,983	1.98
2004	154,961,555	3,064,857	44,406,900	6,028,506	3,067,470	64,416,876	2.41
2005	195,802,540	2,668,678	54,233,459	6,173,480	3,537,296	74,283,235	2.64
2006	195,995,000	2,915,719	55,043,176	6,236,525	3,595,334	75,502,035	2.60
2007	201,016,000	3,138,696	82,939,289	6,215,465	5,049,036	106,029,790	1.90
2008	231,756,000	2,908,033	65,390,214	6,136,051	4,122,962	86,582,227	2.68
الاجمالي	979,531,095	14,695,983	302,013,038	30,790,027	17,374,950	406,814,163	2.41
المتوسط	195,906,219	2,939,196	60,402,607	6,158,005	3,474,990	81,362,832	2.41

المصدر: إعداد الباحثة وحسبت الكفاءة الإنتاجية = قيمة الإنتاج الكلية ÷ إجمالي التكاليف المتغيرة.

جدول رقم (29)

معيار المدخلات إلى المخرجات للشركتين

السنوات	قيمة الإنتاج بسعر السوق د.ل	قيمة مستلزمات الإنتاج د.ل	نسبة المدخلات إلى المخرجات
1987	38,333,068	24,609,443	64.2
1988	49,055,451	31,142,961	63.5
1989	57,691,647	36,177,730	62.7
1990	59,791,375	31,544,154	52.7
1991	62,018,913	33,665,798	54.3
1992	65,318,781	37,187,497	56.9
الإجمالي	**332,209,235**	**194,273,583**	**58.5**
المتوسط	**55,368,205**	**32,378,930**	**58.5**
1993	73,631,216	408,139,918	55.4
1994	76,529,535	34,854,266	45.5
1995	169,110,97	38,009,746	54.9
1996	65,089,494	36,911,100	56.7
1997	73,384,605	44,076,261	60.0
1998	91,203,869	43,797,305	48.0
الإجمالي	**448,949,690**	**238,462,596**	**53.1**
المتوسط	**74,824,948**	**,766339,74**	**53.1**
1999	97,072,366	33,273,738	34.2
2000	102,756,660	33,941,367	33.0
2001	104,633,669	,9927035,7	34.2
2002	118,923,519	41,503,571	34.9
2003	137,554,585	42,060,587	30.6
الإجمالي	**560,797,877**	**186,550,255**	**33.3**
المتوسط	**112,159,575**	**37,310,051**	**33.3**
2004	155,433,778	44,406,900	28.5
2005	197,344,517	54,233,459	27.5
2006	196,702,922	55,043,176	27.9
2007	278,033,921	82,939,289	29.8
2008	238,963,718	65,390,214	27.4
الإجمالي	**1,066,478,856**	**302,013,038**	**28.3**
المتوسط	**213,295,771**	**60,402,607**	**28.3**

المصدر: إعداد الباحثة.

جدول رقم (30)

معيار العائد لرأس المال للشركتين

السنوات	رأس المال (مليون د.ل)	العائد الصافي (ألف د.ل)	% العائد إلى رأس المال
1987	274,532	10,243	0.3
1988	343,327	42,324	1.2
1989	343,627	105,977	3.0
1990	343,627	157,639	4.5
1991	343,627	154,510	4.4
1992	343,627	135,030	3.9
الإجمالي	**1,992,667**	**605,726**	**3.0**
المتوسط	**332,111**	**100,954**	**3.0**
1993	343,627	153,906	4.4
1994	344,398	265,349	7.7
1995	344,398	120,591	3.5
1996	344,398	78,128	2.2
1997	344,398	143,369	4.1
1998	344,398	311,592	9.0
الإجمالي	**2,065,817**	**1,072,935**	**5.2**
المتوسط	**344,269**	**178,823**	**5.2**
1999	344,398	465,222	13.5
2000	344,398	493,103	14.3
2001	344,398	489,588	14.2
2002	344,398	602,577	17.5
2003	362,783	758,705	20.9
الإجمالي	**1,740,375**	**2,809,195**	**16.1**
المتوسط	**348,075**	**561,839**	**16.1**
2004	362,783	905,446	24.9
2005	771,885	1,215,092	15.7
2006	771,885	1,204,929	15.6
2007	918,385	949,861	10.3
2008	918,385	1,451,736	15.8
الإجمالي	**3,743,323**	**5,727,064**	**15.3**
المتوسط	**748,664**	**1,145,412**	**15.3**

المصدر: إعداد الباحثة.

المراجع

أولاً: المراجع العربية:

أ) الكتب:

1. أحمد محمد موسى، **تقييم الأداء الاقتصادي في قطاع الأعمال والخدمات**، دار النهضة العربية، القاهرة – مصر، سنة 1969.
2. الاتحاد العربي للإسمنت ومواد البناء، **دليل الجودة في صناعة الإسمنت**، منشورات الاتحاد العربي للإسمنت ومواد البناء، بدون مكان وتاريخ.
3. المرغني حمور، **الخصخصة: المفاهيم والتجارب والدروس**، ورقة عمل في ندوة توجيهات وآفاق الخصخصة، دولة قطر، أبريل سنة 1996.
4. **المعجم الوسيط**، مجمع اللغة العربية، ط 3، ج 1، بدون مكان ودار نشر وسنة.
5. جميل أحمد توفيق، **إدارة الأعمال**، دار الجامعات المصرية – القاهرة– مصر، سنة 1974.
6. جون دوناهيو، **قرار التحول إلى القطاع الخاص**، ترجمة: محمد مصطفى غنيم، الجمعية العربية لنشر المعرفة والثقافة العالمية، القاهرة– مصر، سنة 1991م.
7. حبيب الفتيان، **تقييم الأداء الصناعي في صناعة الإسمنت**، بدون دار نشر، بغداد – العراق، حزيران، سنة 1975.
8. حميد جاسم أحميد وآخرون، **الاقتصاد الصناعي**، بدون دار نشر، القاهرة - مصر، سنة 1979ف.
9. حميد جاسم وآخرون، **الاقتصاد الصناعي**، بغداد – العراق، سنة 1989م.
10. خالد خلف وسعيد عامر، **الإنتاجية القياسية**، دار المريخ، الرياض – السعودية، سنة 1984م.
11. رجاني المعشر، **المؤسسة في إنجاز القرار الاقتصادي الأردني**، البنوك في الأردن، عدد 6، أب (أغسطس) سنة 1991م.
12. رفعت الفاعوري وهند جولو، **خصخصة المؤسسات العامة القطرية للاتصالات السلكية واللاسلكية والآثار المترتبة عليها**، الإدارة العامة، مجلد 37، عدد 4 فبراير، سنة 1998م.

13. رياض الشيخ، **المالية العامة: دراسة الاقتصاد العام- المبادئ – النظرية – السياسات**، مطابع الدجوى، القاهرة – مصر، سنة 1989.

14. سامي عفيفي حاتم: **الخبرة الدولية في الخصخصة**: الطبعة الأولى، القاهرة – مصر، سنة 1994.

15. سعيد إسماعيل علي، **التعليم والخصخصة**، كتاب الأهرام الاقتصادي – عدد 105، القاهرة – مصر، سنة 1996م.

16. شيف هـ. هانكي: **تحويل الملكية العامة إلى القطاع الخاص والتنمية الاقتصادية**، ترجمة محمد مصطفى غنيم، دار الشروق، الطبعة الأولى، القاهرة – مصر، سنة 1990م.

17. صديق عفيفي، **التخصصية وإصلاح الاقتصاد المصري**، مركز الدراسات السياسية بالأهرام، كراسات إستراتيجية، سبتمبر سنة 1991م.

18. صقر عاشور، **إدارة القوى العاملة**، دار النهضة، القاهرة – مصر، سنة 1979م.

19. عامر المقري ومراد زكي، **اقتصاديات الإنتاج الزراعي**، منشورات جامعة الفاتح – طرابلس، سنة 2000.

20. عبد العزيز بن حبتور، **إدارة عمليات الخصخصة وآثارها في اقتصاديات الوطن العربي**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان- الأردن، سنة 1997.

21. عبد العزيز سالم بن حبتور، **إدارة عمليات الخصخصة وآثرها في اقتصاديات الوطن العربي**، جامعة عدن – الأردن، سنة 1997.

22. عبد العزيز صالح حبتور، **أساليب وطرق تنفيذ سياسة الخصخصة: إدارة عمليات الخصخصة وأثرها في اقتصاديات الوطن العربي**، دراسة مقارنة، جامعة عدن – الأردن، 1997م.

23. عبد العزيز هيكل، **مشاكل قياس إنتاجية العمل**، معهد الإنماء العربي، بيروت – لبنان، سنة 1976م.

24. عبيدة محمد الربيعي، **الخصخصة وأثرها على التنمية في الدول النامية**، مكتبة مدبولي، القاهرة- مصر، سنة 2004.

25. عمرو محي الدين، **التخطيط الاقتصادي**، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت – لبنان، سنة 1975ف.

26. فاضل عباس الهر، **صناعة الإسمنت**، معهد التخطيط القومي، بغداد – العراق، سنة 1974 –1975.

27. فتحي الحسيني خليل وآخرون، **الاقتصاد الصناعي**، الدار المصرية، القاهرة – مصر، سنة 1979م.

28. فوزي منصور، **خروج العرب من التاريخ**، دار الفارابي، سنة 1991م.

29. محمد رياض الأبرشي ونبيل مرزوق: **الخصخصة آفاقها وأبعادها، حوارات القرن جديد**، دار الفكر، دمشق – سوريا، سنة 1991م.

30. محمد عبد الجليل أبو سنينة وآخرون، **برامج سياسة الاقتصاد**، كلية الاقتصاد: جامعة قاريونس، سنة 1421 ميلادية.

31. محمود صبح، **الخصخصة لمواجهة متطلبات البقاء وتحديد النمو**، القاهرة– مصر 1995م.

32. محمود فهمي حجازي، **الأسس اللغوية لعلم المصطلح**، مكتبة غريب، القاهرة – مصر، سنة 1993م.

33. معمر القذافي، الكتاب الأخضر، ويتكون من ثلاثة أجزاء الركن السياسي، الركن الاقتصادي والركن الاجتماعي، مطابع الثورة العربية، طرابلس – ليبيا، عام 1976 .

34. معهد التخطيط القومي، **الصناعات التحويلية في الاقتصاد المصري: نظرة على بعض الصناعات المختارة**، منشورات المعهد القومي، سنة 1982ف.

35. موريس د.ب، ف.م كولنتاي، إيفساي ليبرمان وآخرون: **الإصلاح الاقتصادي في الدول الاشتراكية**، إعداد وترجمة أحمد فؤاد بلبع، الهيئة المصرية للكتاب، سنة 1972 .

36. ميثم صاحب عجام وعلي محمد سعود، **مؤسسات التمويل الدولي**، دار الكندي، عمان – الأردن، سنة 2009.

37. نادر احمد أبوسيخة، **الكفاية الإنتاجية ووسائل تحسينها في المؤسسات العامة**، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، بدون دار ومكان نشر، عدد 258، سنة.

38. وزارة قطاع الأعمال العام، المكتب الفني للخصخصة، **دليل الإجراءات والإرشادات العامة لبرنامج الحكومة لتوسيع قاعدة الملكية وإعادة الهيكلة وحوافز العاملين والإدارة**، سنة 1993م.

39. يحيى محمد أبو طالب، **المحاسبة الإدارية**، مكتبة عين شمس، القاهرة – مصر، سنة 1986م.

40. منى قاسم، **الإصلاح الاقتصادي في مصر، دور البنوك في الخصخصة وأهم التجارب الدولية**، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، سنة 1997 .

41. حازم الببلاوي، **دور الدولة في الاقتصاد**، دار الشروق، القاهرة، سنة 1998 .

42. ريهام عبد المعطي، **الخصخصة والتحولات الاقتصادية في مصر**، مركز المحروسة للبحوث والتدريب والنشر، القاهرة، سنة 1997.

43. سعيد النجار، **نحو إستراتيجية قومية للإصلاح الاقتصادي**، دار الشروق، القاهرة، سنة 1994.

44. علي توفيق الصادق، **التخصيص في إطار التنمية: ومعوقات التخصيص في الدول العربية**، دار الشروق، القاهرة، سنة 1994.

45. عبدالعزيز علي محمد، **دور صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في سياسات التصحيح والتنمية**، صندوق النقد العربي، أبوظبي، سنة 1987.

46. محمد صالح الحناوي وأحمد ماهر، **الخصخصة بين النظرية والتطبيق**، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، سنة 1995.

ب) دراسات وبحوث علمية:

1. صهيب المومني، **الجوانب القانونية للتخاصية في التشريع الأردني**، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير غير منشورة، الجامعة الأردنية، سنة 1997م.
2. طلعت عبد الملك، **تقييم الأداء الاقتصادي**، سلسلة دراسات المعهد القومي للإدارة العليا، القاهرة– مصر، سنة 1966م.
3. عادل القضاة، **التخصصية في الأردن**، المؤتمر الأول لرجال الأعمال والمستثمرين الأردنيين، عمان – الأردن، أيلول/سبتمبر سنة 1998.
4. عبدالمحسن العطية، **الخصخصة في البلدان النامية إجابياتها وسلبياتها**، دراسات العلوم الإدارية، مجلد 25 – العدد 1، بدون مكان نشر، سنة 1998.
5. عبدالمنعم الشافعي، **مناقشة لخيارات التخصصية ومتطلبات الاقتصاديات التي في طور النمو، مع إشارة خاصة لدور القطاع الخاص والتجربة التخصصية في سلطنة عمان**، العدد 63، ديسمبر سنة 1995م.
6. علاء خليفة، **التخاصية: نظرة شاملة**، ندوة التخاصية، ما لها وما عليها، نقابة المهندسين الأردنيين، عمان– الأردن، مارس 1999م، عمان.
7. علي صبحي خليل، **دور الدولة الاقتصادي، مع التركيز على اتجاهات الخصخصة في كل من مصر وتونس**، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة– مصر، سنة 1996م.
8. معهد التخطيط القومي، **تصميم البدائل الإجرائية لتوسيع قاعدة الملكية في قطاع الأعمال العام، قضايا نظرية ومنهجية**، مكتبة القاهرة – مصر، يناير سنة 1996م.

9. يسرى خضر إسماعيل، **التحليل الكمي للطلب على الإسمنت في جمهورية مصر العربية**، رسالة دكتوراه غير منشورة، تحت رقم 6614، معهد التخطيط القومي، القاهرة – مصر سنة 1971.

10. عثمان إبراهيم اسماعيل، **الآثار الاقتصادية لتجربة التخصيص في اليمن**، كلية الاقتصاد والتنمية الريفية، جامعة الجزيرة، السودان، سنة 1998.

11. خالد واصف علي الوزاني، **سياسات التكيف الاقتصادي، دراسة قياسية لحالة الأردن**، رسالة دكتوراه، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، سنة 1994.

ج) التقارير والدوريات:

1. الأمم المتحدة، تقييم برامج الخصخصة في منطقة الاسكوا، سنة 1999م.
2. البنك الدولي، تجارب الدول في الخصخصة: الدراسات التي أجريت من قبل والاسكوا والدراسات العلمية.
3. البنك الدولي، تقرير التنمية في العالم، سنة 1988م.
4. الجريدة الرسمية، العدد رقم 41، لسنة 1975.
5. الشركة العربية لصناعة الإسمنت، النشرات الصادرة عن قسم الميزانية، لسنوات مختلفة.
6. اللجنة الشعبية العامة لشئون الإنتاج، برنامج إعادة هيكلة الشركات العامة الإنتاجية، طرابلس – ليبيا، بدون تاريخ.
7. اللجنة الشعبية العامة للتخطيط، المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية خلال الفترة 1970 – 1997.
8. اللجنة الشعبية العامة للتخطيط، مشروع الخطة المستقبلية لصناعة الإسمنت حتى عام 2000م.
9. اللجنة الشعبية العامة للصناعة، تقرير تطور الإنتاج الصناعي للمصانع المملكة بقطاع الصناعة، ليبيا – سرت، سنة 1994.
10. اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة والاستثمار، السياسات التجارية المعتمدة، شهر هانيبال، سنة 2006.
11. اللجنة الشعبية العامة للتخطيط، الإطار الكلي للخطة 2008 – 2012.
12. جامعة الدول العربية، الصيغة الأولية لتقرير الاقتصاد العربي الموحد، حصيلة الخصخصة بالدول العربية حتى عام 2001م، سنة 2002م، شبكة المعلومات الدولية (الانترنت).

13. شركة الإسمنت الليبية، كتيب صادر عن شركة الإسمنت الليبية، بنغازي – ليبيا، سنة 1993.
14. صندوق النقد العربي، الحسابات القومية في الدول العربية خلال الفترة 1990–2000.
15. عمرو سليمان، دعم وتطوير سوق المال في مصر، المعهد المصرفي: البنك المركزي المصري، القاهرة – مصر، سنة 1992م.
16. مجلس الأمة الكويتي، تقرير لجنة الشؤون المالية والاقتصادية، فبراير سنة 1995م.
17. مصرف ليبيا المركزي، التقارير السنوية لسنوات مختلفة.
18. موقع الشركة الأهلية للإسمنت المساهمة على شبكة المعلومات الدولية (الإنترنت).

د) المجلات العلمية:

1. أحمد جمال الدين موسى، قضية الخصخصة: دراسة تحليلية، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة المنصورة، العدد الثالث عشر، أبريل سنة 1993.
2. الاتحاد العربي للإسمنت ومواد البناء، مجلة الاتحاد الاتحاد العربي لصناعة الإسمنت ومواد البناء، طرابلس – ليبيا، 1998، عدد 70، شهر 7، سنة 1985 ف.
3. التخصصية في العالم، مجلة أخبار التخاصية، عدد 7، بدون مكان نشر، أيار (يوليو) سنة 1999.
4. الهيئة العامة للتمليك مجلة التمليك، العدد الأول، ديسمبر سنة 2004.
5. الهيئة العامة للتمليك مجلة التمليك، العدد الخامس، سبتمبر سنة 2006.
6. الهيئة العامة للتمليك والاستثمار، تقرير إدارة تقييم الشركات، سنة 2009.
7. رياض الدهال وحسن الحاج، حول طرق الخصخصة: تجارب بعض الدول النامية، بحوث اقتصادية عربية، عدد 13، بدون مكان ودار نشر، سنة 1998م.
8. علي حسين، التحول نحو اقتصاد السوق بين النظرية والتطبيق، آفاق اقتصادية، عدد 62، مجلد 16، بدون مكان، سنة 1995م.
9. عماري شبيب، تخصيص منشآت الدولة الإنتاجية، مجلة البنوك في الأردن، عدد 3، آذار مارس سنة 1998م.
10. فؤاد محمد القاضي، نظم قياس كفاءة الأداء في الأجهزة والهيئات الحكومية، مجلة المركز القومي للاستشارات والتطوير الإداري، بغداد – العراق، العدد الثاني عشر، عام 1969.

11. فرحات صالح شرننة وسالم أحمد الفرجاني، الهيئة العامة لتمليك الشركات والوحدات الاقتصادية العامة، مجلة التمليك، العدد الأول، ديسمبر سنة 2004.
12. محمود الفطيس، مجلة التمليك: الهيئة العامة لتمليك الوحدات الاقتصادية العامة، سبتمبر سنة 2004.
13. مهدي صقر، مجلة المجلس القومي للاستشارات والتطور الإداري، بغداد – العراق، العدد الثالث عشر، سنة 1980م.
14. وجيه عبدالرسول، طبيعة وخواص العوامل المؤثرة في إنتاجية العمل، مجلة النفط والتنمية، السنة الثانية–العدد العاشر، القاهرة– مصر، سنة 1977.

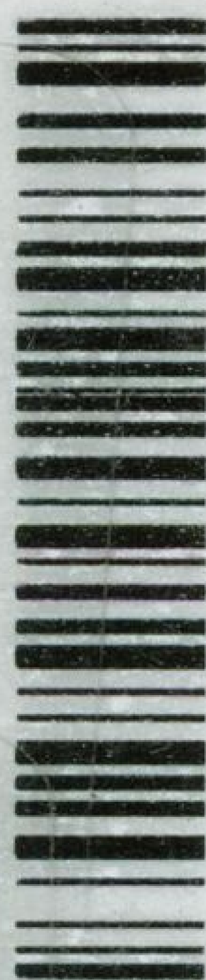
ثانياً: المراجع الأجنبية:

1. The Bardays Group, (Privatisation world wide, London 1991.
2. Arab Countries, The Third Nordic Conference on Middle Eastern Studies ethnic encounter and culture change, joeusu, Finland, 19-22, June 1995.
3. Richard W. Pouder, "Privatizing Services in Local Government: An Empirical Assessment of Efficiency and Institutional Explanation", Public Administration Quarterly, No. 1, Vol. 20, Spring 1996.
4. Scott W. Giffith "Managing Privatization" Harvard Business Review, July-August, 1993.
5. Abdel- Rahman، Helmy and Abu Ali، Sultan: Role of the Public and Private Sectors with special Reference to Privatization: The case of Egypt، Privatization and Structural Adjustment in the Arab Countries OP.Cit. 1995.
6. ILO: Lessons from Privatization, Edited by: Rolph Van der Hoeven and Gyorgg Sziraczki, 1997.
7. Lessons from Privatization, Edited by: Rolph Van der Hoeven and Gyorgg Sziraczk, 1997.
8. Michael P. Todaro: Economic Development in the Third World, New York: Longman, 1991.
9. M. Pire and P. Young: The Future of Privatization, London: Adam Smith Institute, 1987.
10. Pauagis, V.: Leaned from Schemer of Privatization from Greece, Etidco, 1993.

11. Rebecca Candoy – Sekes: Techniques of Privatizatien of Sate-owned Enterprises, World Bank, V. III, No. 90, 1989.
12. Roger, Leeds: Privatization in Jamaica: The Caribben Center Company, Center for Business and Government, John F. Kennedy School of Government, Cambridge, Harvard University, 1999.
13. Steuart M. Butler: Privatization Government Services Impact, 1986/3.
14. Seven B. K.: The Financial Markets in Turkey, World Bank, 1990.
15. Stephen Clapham: Privatization Concerns: Institutional investment, Nov. 1991.
16. Stephen C.: Privatization in the U.k., Institutional Investment, Oct, 1992.
17. Tarek Hatem: Before Privatization, Etidco, Egypt, 1993.
18. V.V. Ramauadleam: Privatization in Developing Countries, London, 1989.
19. The World Bank: Privatization, The Lessons of Experience, Washington, 1992.
20. The Europe World Year Book, 1995, Vol. 11/1995.
21. T. Cowan: Public Goods and Market Failures, New Jersy: Transaction Publishers, 1997.

الخصخصة

وآثارها الإقتصادية









دار المستقبل للنشر و...

عمان - وسط البلد - أول شارع ال...

تلفاكس: 96264658263+

info.daralmostaqbal@yahoo.com

متخصصون بانتاج الكتاب الجامعي

دار البداية ناشرون وموزعون

عمان - وسط البلد

هاتف: 96264640679+ تلفاكس: 96264640579+

info.daralbedayah@yahoo.com

خبراء الكتاب الأكاديمي